электронное периодическое издание

ЭКОНОМИКА и социум

ISSN 2225-1545
№ 1(20)-2016



ЭЛЕКТРОННОЕ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЕ
ПЕРИОДИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ

«Экономика и социум»

http://www.iupr.ru

ISSN 2225-1545

УДК 004.02:004.5:004.9

Свидетельство о регистрации
средства массовой

коммуникации
ББК 73+65.9+60.5

Эл № ФС77-45777
от 07 июля 2011 г.

Редакционный совет:
Зарайский А.А., доктор филологических наук, профессор,
СмирноваТ.В., доктор социологических наук, профессор,
Федорова Ю.В., доктор экономических наук, профессор,
Плотников А.Н., доктор экономических наук, профессор,
Постюшков А.В., доктор экономических наук, профессор,
Долгий В.И., доктор экономических наук, профессор,
Тягунова Л.А., кандидат философских наук, доцент
Отв. ред. А.А. Зарайский

Выпуск № 1(20) (январь, 2016). Сайт: http://www.iupr.ru

© Институт управления и социально-экономического развития, 2016

ОСНОВНОЙ РАЗДЕЛ

Abdullaeva M.I.
associate professor
Suleimanova A. K.
the first year master course study
Economics department Dagestan State University
Russia, Makhachkala

MANAGEMENT ACCOUNTING AND ITS DIFFERENCE FROM THE FINANCIAL ACCOUNTING

Abstract. *As the title implies the article describes the differences between financial accounting and management accounting. A mention should be made their features, discusses the positive and negative aspects for each type of account. It also emphasizes the importance of doing competent accounting information for making effective management decisions. In the end, there is the conclusion about the need for their harmonized application in any organization for cost optimization and increase profits.*

Keywords: *Management accounting, financial accounting, management, planning.*

"If there is a little information - there is an "information hunger", and therefore ineffective solutions! If there is a lot of information - there is a "data trash", and consequently inefficient." Kenneth Arrow, Professor at Stanford and Harvard universities (USA), winner of the Nobel Prize in Economics.

In modern business the main concern of managers and leaders at all levels is presented with the problem of getting reliable information. Without it is difficult to draw conclusions about the results of the company, and even more is impossible the adoption of the financial-effective solutions, planning and control of the company. These challenges are compounded with the growth of the business and its structural units.

For people without economic education there are no fundamental differences between financial and managerial accounting. This is one of the biggest mistake. In fact, these two concepts have quite significant differences that affect the organization as a whole. The accounting system is a special system of accounting of information on certain transactions, subject to certain laws:

– continuity, that means the data must be catalogued without any permits, in strictly chronological order.

– all business transactions must be recorded, that means that the documents are created according to a specified form with all the required details.

– all accounting objects have to be assessed in monetary terms, in particular the assets and liabilities.

– forms of accounting registers are developed by the ministry of finance and other executive authorities

– obligation of the property inventory with documented proof of the existence, status and evaluation.

The management accounting deals with the formation of prompt, accurate information. Nowadays there is no clear definition of management accounting. In general it is a system that gives a complete reflection of economic operations of the enterprise, including those that may not be reflected in the accounting statements, and provide comprehensive information that is necessary for effective management.

Management accounting in compare with accounting has several advantages, for example:

– efficiency of formation of the reporting, on condition of process automation.

– if necessary, it is possible to detail the work of managers at all levels and formation reports on groups of managing directors for timely adjustment of work of the enterprise as a whole.

– the possibility of forming reliable information about work of the enterprise considering the minimizing of taxes and the application of transfers.

– the possibility to operate articles of the income and expenses, allows to control cash flows, to predict them and analyze.

The management accounting has also disadvantages, such as:

– the lack of clear theoretical bases of the account.

– the lack of the holistic practices of accounting.

– failure experienced, qualified professionals.

– the immaturity of the software oriented on Russian legal framework.

Financial and managerial accountings differ not only in orientation to the kind of users, but also in relation to past and future, data types, etc. As an important part of management is planning, management accounting is more oriented for the future. Constant changes in economic, political, technological and other factors of the external environment requires such kind of planning, where it will be based largely on estimates of what might happen in the future, than on the study of already accomplished events.

Data for internal use by managers should be as objective and verifiable, as conform the nature of the problem being solved. It is such kind of projection. Managerial accounting should be flexible, ensuring any data which are important and necessary for making a specific decision.

Management accounting, unlike financial accountant, focuses not only on the company as a whole, but on parts of it, or on the organizational levels. For example, kind of products, the sales territory, division or part of the company, about what the manager wants to obtain the information.

The rules of management accounting although are not defined in regulations, but are established by the leaders of the organization that determine the content and form of internal reporting. The main restriction is simply that

the expected value of information should exceed the cost of the management accounting.

Despite the absence of strict obligations in management accounting, because the organization has the right to choose to do it to the maximum or minimum volume, its management is important and necessary for any company to develop and increase their profits. It doesn't replace accounting, which is necessary in any organization, rather, they complement each other and allow you to see perspectives and to work out the defects.

Sources:

1. http://thedifference.ru/otlichie-buxgalterskogo-ucheta-otupravlencheskogo-ucheta/
2. http://www.vedomosti.ru/finance/articles/2013/02/18/upravlencheskij_uchet_eto_n e_seraya_buhgalteriya_a
3. http://itbpr.ru/glavnaya/proekty-1s/proektnaya-rabota/upr-uchet-otlbux/
4. http://www.audit-it.ru/articles/finance/a106/42848.html
5. https://ekonomist.by/topic/17/
6. http://dis.ru/library/detail.php?ID=22583

Абдуллаева М. И., доцент
Сулейманова А.К.
магистрант, 1 курс
Экономический факультет
Дагестанский государственный университет
Россия, г. Махачкала

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И ЕГО ОТЛИЧИЯ ОТ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Аннотация:

Согласно названию, в статье описываются различия между управленческим и бухгалтерским учетом. Упоминаются их особенности, обсуждаются положительные и отрицательные стороны для каждого вида учета. Особо подчеркивается важность ведения грамотного учета для принятия эффективных управленческих решений. В итоге, делается вывод о необходимости их согласованного применения в любой организации для оптимизации затрат и увеличения прибыли.

Ключевые слова:

Управленческий учет, бухгалтерский учет, управление, планирование.

«Если информации мало - возникает "информационный голод", а, следовательно, неэффективные решения! Если информации много - возникает "информационный мусор", а, следовательно, неэффективные затраты!» К.Эрроу, профессор Стэнфордского и Гарвардского университетов (США), лауреат Нобелевской премии по экономике.

В современном бизнесе основную заботу управляющих и руководителей всех уровней представляет проблема получения достоверной информации, без которой сложно сделать выводы о результатах деятельности предприятия, и уж тем более невозможным становится принятие финансово-эффективных решений, планирование и контроль над работой фирмы. Эти сложности усугубляются с ростом бизнеса и количества его структурных единиц.

Для людей, не имеющих экономического образования, нет принципиальных различий между бухгалтерским и управленческим учетом. Это одно из основных заблуждений. На самом деле эти два понятия имеют достаточно существенные различия, которые влияют на учет в организации в целом. Система бухгалтерской отчетности является специальной системой учета информации об определенных операциях, подчиненную определенным законам, основные из них:

– непрерывность, то есть данные должны систематизироваться без каких-либо пропусков, в строго хронологическом порядке.

– все хозяйственные операции фиксируются, то есть на них создаются документы строго определенной формы со всеми необходимыми реквизитами.

– все объекты учета подлежат оценке в денежном выражении, в том частности имущество и обязательства.

– формы регистров бухгалтерского учета разрабатываются Министерством Финансов и другими органами исполнительной власти

– обязательность проведения инвентаризации имущества с документальным подтверждением наличия, состояния и оценки.

Формированием оперативной, достоверной информации и занимается управленческий учет. На сегодняшний день четкого определения управленческого учета не существует. В общем – это система, дающая полное отражение хозяйственных операций предприятия, в том числе и тех, которые не могут быть отражены в бухгалтерской отчетности, и предоставляющая исчерпывающую информацию, необходимую для эффективного управления.

Управленческий учет имеет ряд преимуществ перед бухгалтерским учетом, например:

– оперативность формирования отчетности, при условии автоматизации процесса.

– при необходимости, возможна детализация работы управляющих на всех уровнях и формирование отчетов по группам управляющих для своевременной корректировки работы предприятия в целом.

– возможность формирования достоверной информации о работе предприятия при учете минимизации налогов и применения трансфертов.

– дает возможность управлять статьями доходов и расходов, позволяет контролировать денежные потоки, прогнозировать, анализировать.

Есть у управленческого учета и недостатки, среди них:

– отсутствие четкой теоретической основы учета.

– отсутствие целостных практических методов ведения учета.

– недостаточность опытных, квалифицированных специалистов.

– неразвитость программного обеспечения ориентированного на российскую законодательную базу.

Бухгалтерский и управленческий учет различаются не только по своей ориентации на конечных пользователей, но и по отношению к прошлому и будущему, типу данных и т.д. Так как важной частью работы управляющих является планирование, управленческий учет более ориентирован на будущее. Постоянное изменение экономических, политических, технологических и других факторов внешней среды требует от управляющих такого планирования, которое основывалось бы в большей степени на оценках того, что может произойти в будущем, чем на изучении уже свершившихся событий.

Данные для внутреннего использования управляющими не столько должны быть объективными и поддающимися проверке, сколько должны соответствовать характеру решаемой задачи. Именно такими и являются прогнозные данные. Управленческий учет должен быть гибким, обеспечивая предоставление любых данных, являющихся важными и нужными для принятия конкретного решения.

Управленческий учет, в отличие от бухгалтерского, концентрирует свое внимание не столько на компании в целом, сколько на ее частях или организационных уровнях. Например, виды продукции, территории ее сбыта, подразделения или часть компании, о которой управляющий хочет получить информацию.

Правила ведения управленческого учета хоть и не заданы нормативными правовыми актами, но все же устанавливаются руководителями организации, которые определяют содержание и формы внутренней отчетности. Главным ограничением является лишь то, что ожидаемые доходы от использования информации должны превышать стоимость самого управленческого учета.

Итак, очевидно, что, не смотря на отсутствие строгих обязательств в ведении управленческого учета, ведь организация имеет право выбирать вести ли его в максимальном или минимальном объеме, его ведение важно и нужно любой компании для развития и увеличения прибыли. Он не заменяет бухгалтерский учет, который обязательно необходим в любой организации, они скорее дополняют друг друга и позволяют увидеть перспективы и исправить недочеты.

Использованные источники:
1. http://thedifference.ru/otlichie-buxgalterskogo-ucheta-otupravlencheskogo-ucheta/
2. http://www.vedomosti.ru/finance/articles/2013/02/18/upravlencheskij_uchet_eto_ne_seraya_buhgalteriya_a
3. http://itbpr.ru/glavnaya/proekty-1s/proektnaya-rabota/upr-uchet-otlbux/
4. http://www.audit-it.ru/articles/finance/a106/42848.html
5. https://ekonomist.by/topic/17/
6. http://dis.ru/library/detail.php?ID=22583

Dmitrienko N. A., The candidate of pedagogical Sciences,
Associate Professor at
The Department of «Foreign languages»
Mikhnova E. G.
1st year graduate student
The faculty «Mechanical-electronic»
Don State Technical University
Institute Of Service And Business (Branch) Dstu In Shakhty
The Russian Federation, Rostov Region

DELIVERY OPTIONS FOR REMOTE ACCESS

Remote access allows the user to remote (from any location where there is an Internet connection, either from the local network, which is a complex of multi-analytical and technological system, through secure communication channels) to access the monitoring or management instrument (complex) with direct control functionality.

Through remote access available to all the control functions that do not require physical contact with a microscope and are available through the terminal, starting with the position control sample pressure control rays, the voltage and current of the laser beam and end with manipulation of the resulting images.

Remote Access System has a universal connection interface, allowing you to manage most types of modern high-tech equipment. To date, test and debug work with many functional analytical and technological complexes on the basis of electron microscopes produced by the FEI microscopes Phenomenon.

Using the remote access depends on the delivery, there are currently four. Thus, the total supply includes:

- A set of equipment and works on its setting to enable secure remote connection to a multifunctional complex analytical and technological complex on the basis of electron microscope manufactured by FEI;

- Work on setting up an analytical and process of systems on the basis of electron microscope manufactured by FEI to work with remote access systems;

- Management Portal, authorization and Statistics (allows each user and each analytical and technological complex to assign access rights to authorize

the user to access and maintain statistics on the use of resources). The portal will be located at the customer premises, which ensures to get efficient and content resources on their own.

The purpose of such deliveries is intended for operation and demonstration of remote access to multifunctional analytical and technological complex based on electron microscopes, through specially organized Internet portal that provides access to the equipment owner's complex.

The standard, in turn, includes a set of equipment and works on its setting, to allow you a secure remote connection to a multifunctional complex as analytical and technological complexes on the basis of electron microscope manufactured by FEI. We can work on setting up an analytical and process systems on the basis of electron microscope manufactured by FEI to work with remote access systems. We have an access to the portal management, authorization and statistics.

Designed for operation and demonstration of remote access to multifunctional analytical and technological complexes based on electron microscopes, through specially organized Internet portal that provides access to a wide pool of equipment located in different organizations in Russia.

Minimum comprises:

- A set of equipment and works on its setting to enable secure remote connection to a multifunctional complex analytical and technological complex on the basis of electron microscope manufactured by FEI;
- Work on setting up an analytical and process systems on the basis of electron microscope manufactured by FEI to work with remote access systems.

Purpose of the minimum options for providing remote access to work and demonstration of the multifunctional analytical-technological complex based on electron microscopes.

Local, includes a set of equipment and works on its setting to enable secure remote connection to complex multifunctional analytical and technological complex on the basis of electron microscope manufacturing company FEI, and work on setting up an analytical and process systems on the basis of electron microscope manufacturing company FEI to work with the remote access.

It is intended to provide access from the internal network of the organization to work and demonstrations on the multifunctional analytical-technological complex based on electron microscopes.

УДК 657.22

Esenova Alana
student of the faculty 'Accounting and Audit'
Research supervisor: Polenova Svetlana Nikolaevna
Doctor of Economics, docent, Department of «Accounting»
Financial University under the Government of the Russian Federation (Finuniversity), Financial University
Moscow, Russia

PROBLEMS OF APPLICATION OF IFRS IN RUSSIA

Abstract: *Application of IFRS in Russia contribute improving accounting information system in order to manage economic activity with using specific methods forming data predictable character in financial statement. Meanwhile problems of application IFRS in Russia quite substantial, that represented and considered in this article.*

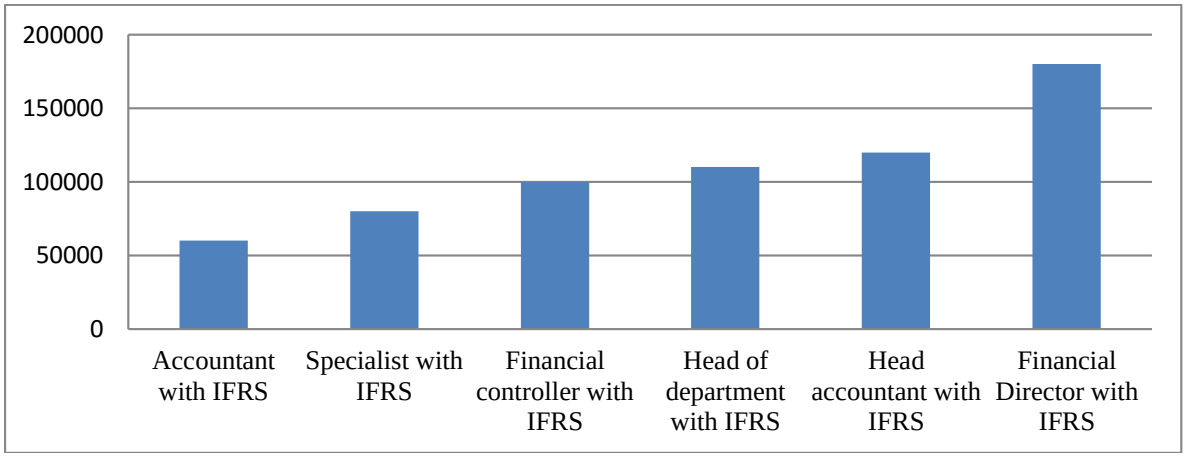
Key words: *IFRS, problems, financial statement, changes.*

Reforming of accounting and financial statement in the Russian Federation connected with changes in economic relationship. International Financial Reporting Standards (IFRS) is the core of this reforming [2, p. 3].

In the 5 of December 2011 was singed order of the Ministry of the Russian Federation, registration number 160N "Impose in action International Financial Reporting Standards and interpretation International Financial Reporting Standards on the Russian Federation's territory" dated by the 25th November 2011 [1].

The order was published in accounting journal. It consolidates standards and gives explanations of IFRS, which adopted in the Russian Federation. However, not all companies have positive relation to transition on IFRS. Most of companies are not prepared to this transition.

One of the most major problems for adaptation IFRS in the mass – is the human resources problem. IFRS is more complicated than Russian Accounting Standards, that's why it required more professional knowledge. Despite many universities providing IFRS preparation programs, but there is no systemized approach to education in this area. Also, the number of qualified specialists, which can consult companies, is not enough in Russia. Additionally these specialists are cost expensive, and not every organization can hire them (Pic. 1).



Picture 1 – Average wages of specialists with IFRS (data of investigation of Moscow human resources market dated by the 1th April 2014) [6, p. 129]

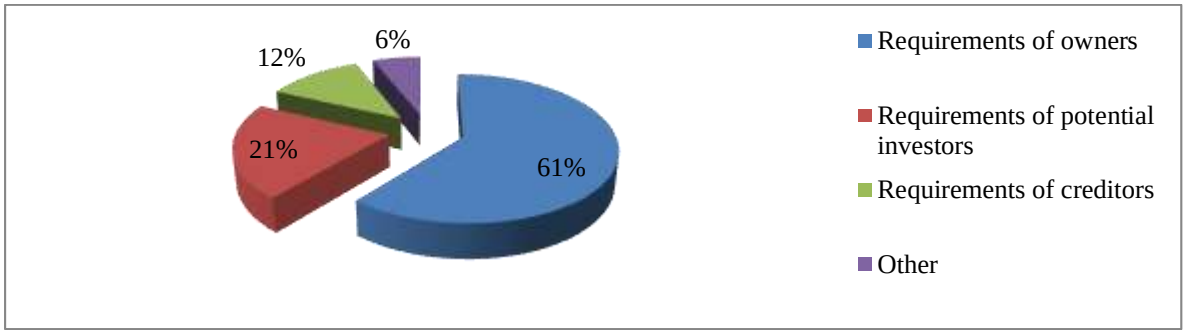
Another reason is the undeveloped legal base for adopting IFRS. Certification of IFRS auditors does not exist in Russia, that's why this problem must be decided too.

One of the requirements, which are made to financial statement, is operational efficiency of providing information. Unfortunately, preparation of financial statement according International Financial Reporting Strands is a very long process for most of Russian companies, because of that accounting information loses actuality. This problem can be solving by automatization accounting operations. Most of companies prepare financial statement using, for instance, MS Excel. They import data in MS Excel and adjust financial information according IFRS there. Implementation system of parallel accounting in companies solve problem of laboriousness.

Necessity of IFRS has objective reasons. One of the main reasons of transition on IFRS is possibility of the access to world markets. Nevertheless, this is more suitable for huge companies, while interest of other companies different. Application of IFRS can provide information to management of companies, which gives opportunity to increase efficiency of management, and help connected with shareholders more competently.

To represent reasons of application IFRS by Russian companies (depending on revenue), show series of pie chart below (Pic. 2-5, p. 4-5) [3, p. 68]. Analysis of this charts allow to make a conclusion that the most often causes to application of IFRS is requirement of owners of organization.

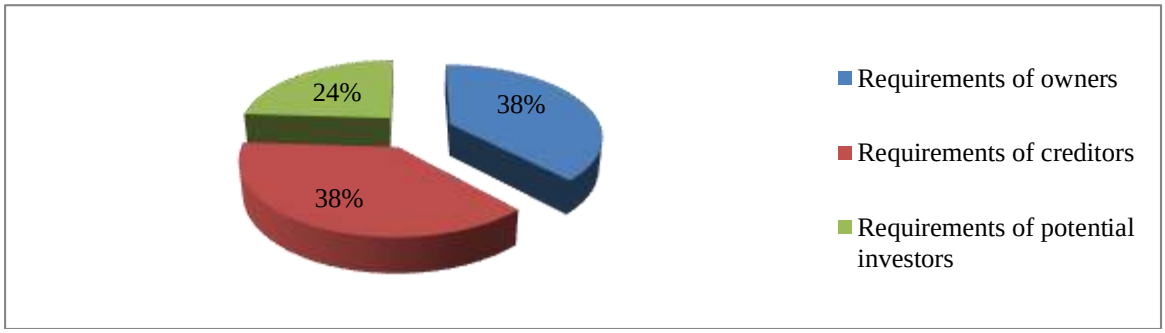
Preparation and transformation of financial statement according IFRS are necessary for companies, which shares are traded in American or European stock markets or for companies which have foreign organizations among their founders.



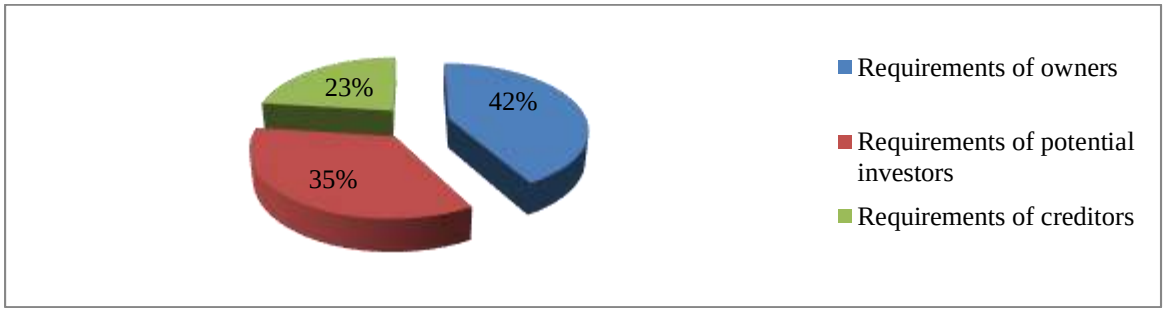
Picture 2 – Causes application of IFRS in companies with revenue up to the 3 bl. Rub.

This way, transformation of financial statement according IFRS is necessary condition for existing of profitable international activity. Also, it contributes for integration of Russian companies in world economic society.

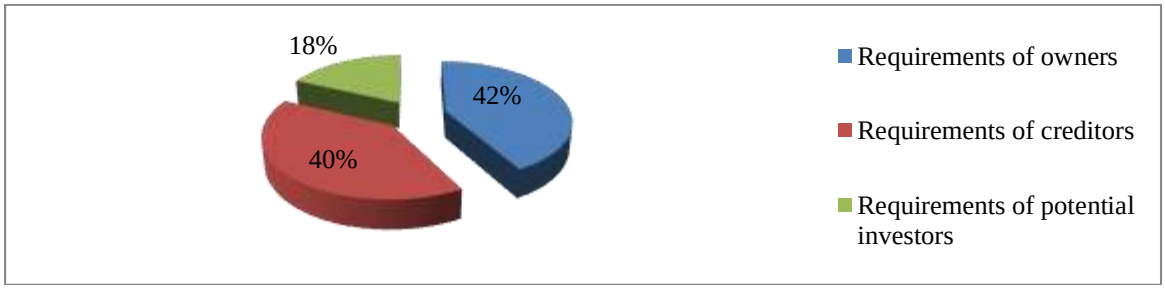
Financial statement, prepared according IFRS, gives investors and other stakeholder's reliable and understandable information about the company. This is decrease indeterminacy and risk, that's why company became more competitive in certain market segment. Moreover, IFRS financial statement is free from convention and limitation, like legal, which have Russian Accounting Standards [7, p. 67]. Importance of preparation and publication of financial statement according IFRS become more actually in conditional of economic crisis. Operation a preparation of financial statement allows valuing real



Picture 3 – Causes application of IFRS in companies with revenue between 3 and 6 bl. Rub.



Picture 4 – Causes application of IFRS in companies with revenue between 6 and 15 bl. Rub.



Picture 5 – Causes application of IFRS in companies with revenue over 15 bl. Rub.

situation in company and taking correct anti-crisis actions. Players of market, which don't do this, can be considered as companies that have financial difficulties.

Nowadays there are favorable conditions for further development of accounting in the Russian Federation. Society understands necessity of adopting IFRS more quickly. Therefore, the establishment of IFRS is economic necessity, because for developing of financial markets require financial statement.

References:

1. Приказ Минфина России от 25.11.2011 N 160н (в ред. от 21.01.2015 №9н) "О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации" [Электронный ресурс] // http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122870.
2. Агеева О.А. Международные стандарты финансовой отчетности: Учебное пособие. М.: Бухгалтерский учет, 2013. - 447 с.
3. Дмитриева И.А., Горлова Н.А. Перспективы развития бухгалтерской (финансовой) отчетности по МСФО // Актуальные вопросы экономических наук. 2014. № 37. С. 168 - 172.
4. Мисловская Н.А., Поленова С.Н. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: учебник. М.: Дашков и К, 2012. 372 с.
5. Поленова С.Н. Проблемы перехода российских организаций на МСФО // Международный бухгалтерский учет. 2008. № 9. С. 9 - 17.
6. Сулейманов З.З. Некоторые проблемы перехода предприятий на международные стандарты финансовой отчетности // Вестник Башкирского государственного аграрного университета. 2014. № 3. С. 129 - 132.
7. Шишова Л.И. Трансформация финансовой отчетности в соответствии с требования МСФО // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2014. № 1 (30). С. 67 - 74.

UDC 336.6

Papina T.I.
Second year Master's student, economics,
Financial university under the Government of the Russian Federation
International Finance Faculty
Moscow, Russia

APPLICATION OF DISCOUNTING TO RUSSIAN COMPANIES

Abstract: *The aim of this article is to study how fair value accounting is being applied by Russian companies. In particular, such issue as using discounting for various future inflows and outflows is being discussed.*

Key words: *IFRS, accounting, fair value, discounting, valuation, interest rate*

Even though discounting has been rarely used by Russian accountants, it seems to be a very important point. Discounting of future flows might have a strong influence on the balance sheet value of almost every item and can change a company's financial result significantly. Even when you realize the purpose of discounting, the importance of the estimation of the rate which you will use might be understated. This might be even more urgent when talking about emerging markets and Russian economy in particular.

First, let us refer to the meaning of the discount rate given by Shannon Pratt in his book "Valuing a business":

The discount rate is the expected rate of return that would be required to attract capital to the investment, which takes into account the rate of return available from other investments of comparable risk.

Thus, discount rates normally should include the estimation of all the risks that a diversified investor might face. The idea of discounting is to reflect the fact that the real value of future cash flows differs from their nominal value significantly. One of the reasons why this happens is inflation. When talking about nominal rates, the expected level of inflation must be involved. It is obvious that using a discount rate for a country which is in the situation of its inflation rate being close to zero is absolutely inapplicable for Russian economy where for the year of 2015 inflation is on the level of 13%.

Besides the level of inflation, the reason why money today is worth less than it will be tomorrow is in other alternative investment opportunities. So, discount rate represents an opportunity cost for an investor.

Fair value accounting which is meant to reflect the time value of money definitely requires a bigger effort which brings a company's administrative costs go up. However, it makes financial statements of a company way more transparent which improves its investment attractiveness.

According to IFRS, Financial assets and liabilities recognition should be made using their fair value. The goal of this article is to come up with the idea of how to assess this fair value based on the data being available.

In case there is an active market for a certain asset then the fair vale must be estimated based on the information from this market. In case there is no active market for a certain item, valuation techniques must be used. This is mostly relevant for long-term assets and liabilities as discounting those with a short term maturity does not bring significant differences in their value.

One of the examples of such items which should be evaluated are loans being provided or borrowed which are settled on the conditions different from the market ones. To assess such items fairly, there must be adjustments in financial statements made as if these items would have been made in an arm's length transaction.

There are requirements in IAS 39 regarding evaluating financial assets and liabilities which state that valuation techniques must use arm's length transactions happened recently on the open market, if available, and should refer to the current fair value of another instrument that is similar in various points. When using a valuation technique, widely used ones on the market should be examined and taken as a basis, if there are any. The chosen technique should use common market assumption to the biggest extent and specific company's ones should be minimized.

In order to be appropriate for valuation, a discount rate should reflect current market conditions and the level of the rates existing for similar transactions, instruments. Criteria being taken into account includes the period to maturity, collateral, currency in which a loan is provided, etc.

Very often it can be hard to find a very similar financing tool, so we come up with the necessity to estimate the rate ourselves.

Firstly, we have to analyze the existing loans taken in the current year and if there are any – adjust their interest rates to get a necessary one. If there is no such data available, it might be possible to examine publicly traded bonds and use their yield to maturity (YTM).

It is also possible to find bonds of companies with a similar credit rating and estimate our rate. But what if there is no credit rating provided for our company? In this case we would offer to apply for information to Aswath Damodaran's database where he estimates a respective credit rating based on the interest coverage ratio.

The interest coverage ratio measures the capacity of the firm to meet interest payments from pre-debt, pre-tax earnings.

$$Interest\ coverage\ ratio = \frac{EBIT}{Interest\ expenses}$$

The higher the interest coverage ratio, the more secure is the firm's capacity to make interest payments from earning.

Based on the figure of this ratio and Damodaran's database we can find out a credit default spread and use it in order to estimate the discount rate. Large cap companies tend to be less risky, so, for a lower coverage ratio related to small- and mid-caps they get a higher rating. For example, in order to get AAA,

large cap need to have an interest coverage ratio above 8,5, whereas for a smaller market cap the lower limit is 12,5. The spread for such companies is supposed to be about 0,75%.

Another option available for businesses performing in Russia is to use a banks' statistics bulletin of the Central Bank. There we might find information which is segregated by currencies, terms to maturity, etc. However, it should be used only as an average basis for further adjustments.

Terms to maturity cause differences in the level of risk. This can be reflected by providing a yield curve which is normally upward sloping. Thus, the longer the term to maturity, the higher the level of risk for a specific instrument. In case we did not manage to find any comparable with the same term to maturity, we can adjust the interest rate of the one that was found using the comparable rate and adjust it for the difference in benchmark yields with the following formula:

$$i_T = (1 + i_t) * \frac{(1+i_T^{benchmark})}{(1+i_t^{benchmark})} - 1,$$

Where i_T – interest rate we need to find for a certain maturity; $i_t^{benchmark}$ – interest rate of the benchmark security with the same maturity as our comparable; $i_T^{benchmark}$ – interest rate of the benchmark with the necessary maturity. Here for the benchmark we can take, for example, Russian 10-Y government bonds yield.

Another case of adjustment is when we have a simple rate and need to make an effective compounded annual one out of it. In order to do this we should use the following formula:

$$i_{ef} = (1 + i_s * \frac{t}{d})^{d/t} - 1,$$

where i_s - a simple interest rate; t – number of days between two dates of paying interest; d – days in a year; i_{ef} - effective compounded rate.

In case there is a bong nominated in another currency, its yield will also differ. So, again adjustment is needed. In this case we offer to use interest parity condition with assumes that interest rates should be equal one to another being adjusted for expected currency depreciation or appreciation. For example, we need to estimate cost of debt nominated in Russian rubles, and we have USD nominated cost of debt. Then we should follow the equation:

$$i_{RUR} = i_{USD} + \frac{E^e_{RUR/USD} - E^{fact}_{RUR/USD}}{E^e_{RUR/USD}},$$

where i_{USD}- interest rate in USD terms; i_{RUR} – interest rate in ruble terms; $E^e_{RUR/USD}$ - expected ruble/dollar exchange rate; $E^{fact}_{RUR/USD}$ – actual exchange rate.

To sum up, in this article we have studied the option of applying discounting for Russian companies, in particular, discount rate estimation. The main issue with discount rates occurs when a company has no public debt and is not traded. So, the main steps we offer are the following:

1. Check if a company has public bonds. If yes – use their YTM. If no, the next step should be taken.
2. Find bonds of companies' with a similar credit rating (use Damodaran's database) and a similar maturity, currency and other terms. Use their YTM. If terms are different – take the next step.
3. Find bonds with different terms and adjust them. Ways to adjust different terms are described in the main body of the article.
4. Apply the rate obtained for future flows discounting.

Reference

1. IAS 39. Financial Instruments: Recognition and Measurement.
2. Aswath Damodaran, Investment Valuation. 3rd Edition/ Wiley, 2012 – 992p.
3. Shannon P. Pratt, Valuing a business, 5th edition: The Analysis and Appraisal of Closely Held Companies/ McGraw-Hill, 2008 – 1152p.

УДК 657.22

Rozina A.A.
master's degree student of the faculty 'Accounting and Audit'
Financial University under the Government of the Russian Federation (Finuniversity), Financial University
Moscow, Russia
Research supervisor: Polenova S.N.
Doctor of Economics, docent, Department of «Accounting»
Financial University under the Government of the Russian Federation (Finuniversity), Financial University,
Moscow, Russia

METHODS OF VALUATION OF ACCOUNTING OBJECTS

Abstract: *This article deals with the most significant methods of valuation in financial accounting. Different authors' views on types of measurement and their classification are analyzed.*

Keywords: *valuation, measurement, historical cost, current cost, realizable value, present value, fair value.*

Valuation occupies a crucial place in financial accounting methodology. It is involved in all stages of production process and its fairness and accuracy can greatly influence the reliability of the financial result. There are many various ways of measuring the value of accounting objects. It is also important to notice that there is no fixed common list of these types of measurement in both international financial accounting standards (IFRS) and Russian accounting standards (RAS). What is more, different authors' opinions on types of measurement and their classification vary significantly. Table 1 represents types of measurement offered by different authors and accounting standards.

Table 1. Valuation Methods in Financial Accounting

Authors	Types of Measurement
Hendriksen E.S., van Breda M.F.	Historical cost, current cost, appraisal value, fair value, net realizable value, discounted value, current cash equivalent, liquidation value.
Kovalev V.V., Kovalev Vit.V.	Historical cost, replacement cost, residual value, current cost, market value, fair value, discounted value, contract price, replacement cost.
Sokolov J.V.	Historical cost, constant (comparable) cost, replacement cost, realizable value, capitalized (rental) value, appraisal value, nominal value.
Babaev J.A.	Historical cost, current cost, replacement cost, residual value, market value, realizable value.
IFRS	Historical cost, current cost, Realizable (settlement) value, present value, fair value, residual value, recoverable amount, depreciable amount.
RAS	Historical cost, current (replacement) cost, residual value, discounted value, contract price, current (market) value.

The Conceptual Framework for Financial Reporting acknowledges only four so called 'bases of measurement': historical (initial) cost, current cost, realisable (settlement) value and present (discounted) value. In fact the range valuation methods, offered by IFRS is much wider than this (other methods are mentioned in the Standards (IFRS and IAS) themselves). RAS do not contain any list of types of measurement at all, the requirements and definitions of them are given in specific Standards (RAS) as well. All the authors presented in Table 1 mention initial (historical) cost in their works. Many of them also mention replacement cost, discounted value, market value and realizable value. Moreover, Sokolov J.V. and Henrdiksen E.S. and van Breda M.F. mention appraisal value which is an estimated value obtained with the help of certain systematic procedures. Hendriksen E.S. and van Breda M.F. add that these procedures should be performed by third parties not directly connected with the company, which makes this type of measurement more objective. Among its drawbacks authors point out the impossibility to perform them often enough, consequently these estimates become obsolete and lose relevance [2, p. 314].

Among other types of measurement, some authors mention nominal cost. It is used when a company just needs to register some objects without determining their value (e.g. if the value of these objects is negligible or it cannot be reliably measured). It is also called 'pro memoria' value [5, p. 137; 8, p. 202-203].

Authors also name the contract price, which is determined by the terms and conditions of a contract. Finally, Herdriksen E.S. and van Breda M.F. consider the method of measurement, which they call 'current cash equivalent'. It is the amount of cash (purchasing power) that could be obtained by selling assets under conditions of orderly liquidation, which may be measured by market prices for similar goods [2, p. 316-317].

With the focus on IFRS, a range of the most significant measurement methods will be discussed below.

Initial (historical) cost is the most widespread type of measurement. It prevailed throughout the history of financial accounting and became one of the fundamental concepts of most European accounting schools. The situation did not change significantly until the 20th century, when the fair value category became widely used.

Initial cost is used in the process of recognition of accounting objects. In IFRS the historical cost of assets is defined as the amount of cash or cash equivalents paid to acquire these assets. The historical cost of liabilities is determined similarly, but the amount of cash or cash equivalents, which is necessary to settle the obligation is, used [4, p. 24]. Property, plant and equipment, intangible assets and inventories are usually recognized at their initial cost. Their cost can be determined in different ways that depend on the means by which these assets can be obtained (e.g. self-constructed, bought, received as a gift and so on). The IFRS definition of historical cost of assets and the definition, given by Hendricksen E.S. and van Breda M.F. are equal. But what is more, the authors emphasize that a company can not only purchase assets, but also get them in exchange for other assets [2, p. 309]. Sokolov J.V. points out the necessity to determine the historical cost in prices at the moment of acquisition [8, p. 201-202]. Karzaeva N.N. expresses the opinion that whatever way the initial cost is determined; it reflects the incurred or potential costs at the recognition date. Moreover, this method of valuation is the general term for such types of measurement as purchase price and production cost [3, p. 12-14]. Among the advantages of historical cost it is necessary to mention its simplicity of use and verification. It represents the value of a deal, which can always be confirmed with the help of accounting documents (acts, invoices, etc.). However, company's assets' value can change and over time their historical cost is no longer relevant and doesn't reflect its current market value correctly. And even if the prices remain constant, physical wear and commercial obsolescence take place [2, p. 310]. Thus, the term 'initial (historical) cost' causes many discussions among scholars and practitioners of accounting. On the one hand, accountants tend to record historical information, which is easy to check. On the other hand, to make economic decisions users of financial statements need current information about the company's financial position. This contradiction is one of the reasons for further search for alternative approaches in valuation.

One of the other methods of valuation is *current (replacement) cost*. The current cost of assets in IFRS is defined as the amount of cash or cash equivalents to be paid for the same or an equivalent asset at the current moment. To record the current cost of liabilities the amount of cash or cash equivalents required to satisfy the liability needs to be determined [4, p. 24]. Sokolov J.V.

connects this type of measurement with the reproduction of the potential, created in the past, in present or future [8, p. 202].

Babaev J.A. sees two possible forms of this reproduction: with the use of the reproduction cost of existing objects or equivalent objects, provided that the technical progress is taken into account [1, p. 169]. Scholars also signify that the price for the current value should be determined on the markets where a company acquires its assets, not sells those [2, p. 313]. Replacement cost is used in Russian financial accounting, e.g. for revaluation of assets. It is important that replacement cost and the fair value, at which assets are revalued according to IAS 16 'Property, Plant and Equipment' are not necessarily equal due to the differences in approaches to these values (e.g. calculation methods, sources of information). Some authors criticize current cost because of its subjectivity. For instance, it cannot be used to measure objects under the influence of fashion and seasonality or objects created in accordance with obsolete technologies [2, p. 310].

Initial (historical) cost or replacement cost of some accounting objects (e.g. property, plant and equipment, intangible assets) must be depreciated, i.e. systematically allocated over the useful life. Thus, the cost that should be allocated is called 'depreciable amount'. It is the initial cost or revalued amount (in RAS it is the replacement cost, in IFRS the fair value is used). What is more, the type of measurement, which is connected with initial cost and depreciable amount, is *residual value*.

There are conflicting definitions of residual value in literature as well as in accounting standards. In RAS this value can be obtained by subtracting the depreciation charge from the depreciable amount. Russian authors share this view [1, p. 169]. From this point of view residual value is derived from depreciable amount. However, in IFRS residual value is defined in a completely different way. In some sources it is called 'liquidation value' [6, p. 150]. Depreciable amount can be the same as initial (replacement) cost. But according to the IFRS depreciable amount is initial cost or its substitute less residual value, which is the amount that a company could receive at the current moment for an asset, if it were in the condition expected at the end of its useful life. This value is rather hard to measure reliably, because it should be determined at the moment of recognition of an object, while the end of its useful life will come much later.

A broader interpretation of liquidation value is given by Hendriksen E.S. and van Breda M.F. Authors characterize this concept from the point of a firm forcibly selling its assets at lower prices, which involves recognition of losses. It is not applied in the course of the ordinary activities of a company, however, it is rather useful when assets are obsolete and lose their utility or in case when a company is considering to stop functioning [2, p. 317].

It is also required by the IFRS to use *recoverable amount* in some situations, especially in case of impairment testing of assets. It is determined as

the higher of its fair value less costs of disposal and its value in use. The carrying amount of an asset should not exceed its recoverable amount; otherwise an impairment loss should be recognized.

One of the other widely used methods of valuation is *realizable (settlement) value*. According to IFRS, realizable value of an asset is measured as the amount of cash or cash equivalents that a company could get if it sold that asset at the current moment. Settlement value of a liability is defined as the not discounted amount of cash or cash equivalents required to satisfy it at the current moment. Selling of assets and settlement of liabilities must be performed in the normal course of business [4, p. 24]. The good example of the implementation of this method of valuation is measurement of inventories. They are measured at the lower of their cost and net realizable value, which is the estimated selling price in the ordinary course of business less the estimated costs of completion and the estimated costs of sale.

Definitions of realizable value vary in different authors' works. In some sources it is interpreted as the revenue from the sale of property in any conditions in which a company is functioning, and it unifies such terms as liquidation value, retail price, wholesale price and other values of such kind [8, p. 202]. Babaev J.A. attributes realizable value solely to the activities of trade and catering organizations. He also adds contract price, free (market) price, premium and discount prices to his list of realizable values [1, p. 172].

The next type of measurement is very popular in international accounting practices, but it is rarely used in Russia. It is *present (discounted) value*. In IFRS it is defined as the discounted value of the expected future net cash inflows. For liabilities it is the same, but the value of net cash outflows is needed [4, p. 24]. The economic sense of discounting lies in determining the future value of cash at the current moment. It is performed with the help of the compound interest method. Present value is useful when a company acquires some assets on deferred payment conditions. It is also used when assessing the financial consequences of alternative economic decisions. For example, in this way a company can find out which of the decisions is more beneficial: to buy a building or to rent it [2, p. 315]. Authors admit that accountants can face some difficulties while calculating present (discounted) value of accounting objects. For instance, while discounting the future cash flows to the present time the most questionable point is the choice and justification of an interest rate, because in the end it greatly influences the calculated value [6, p. 154].

A category, that should be considered separately, is the *fair value* category. The new stage of the evolution of both financial accounting and valuation as an element of its methodology is connected to its growing popularity. The IFRS 13 'Fair Value Measurement' contains its most comprehensive definition. Fair value is 'the price that would be received to sell an asset or paid to transfer a liability in an orderly transaction in the principal (or most advantageous) market at the measurement date under current market

conditions (i.e. an exit price) regardless of whether that price is directly observable or estimated using another valuation technique' [7, p. 3]. According to IFRS, financial instruments, intangible assets (when exchanging this type of assets or recognising and measuring the identifiable assets and liabilities for business combinations) are measured at their fair value. The aim of the fair value measurement (as a current cost of an accounting object) is to find the most adequate and objective value in current market conditions.

References

1. *Babaev J.A.* Accounting Theory: a textbook, 4th ed., revised and updated. M.: UNITY-DANA, 2015. - 303 p.
2. *Hendriksen E.S., van Breda M.F.* Accounting Theory: transl. from English / edited by prof. Sokolov J.V. M.: Finance and statistics, 2000. - 576 p.
3. *Karzaeva N.N.* The Problem of accounting objects measurement: a monograph. Saint Petersburg: the Saint Petersburg State University of Economic and Finance Publishing House, 2005 - 215 p.
4. Conceptual Framework for Financial Reporting // URL: http://www.minfin.ru/common/upload/library/2014/06/main/kontseptualnye_osnovy_na_sayt_bez_predisloviya_-_kopiya.pdf (accessed: 10.01.2016) (in Russ.)
5. *Kovalev V.V., Kovalev Vit.V.* Financial Statements. Financial Statements Analysis (the Basics of Balance Sheet Studies): a textbook, 2nd ed., revised and updated. M.: TK Velbi, Prospect Publishing House, 2006. - 432 p.
6. *Kuter M.I.* Accounting Theory: a textbook, 3rd ed., revised and updated. M.: Finance and statistics, 2007. - 592 p.
7. International Financial Reporting Standard (IFRS) 13 'Fair Value Measurement': enacted for use on the territory of Russian Federation by the Order of the Ministry of Finance of Russian Federation of 18.07.2012 №106n URL: http://minfin.ru/common/upload/library/2015/10/main /prilozhenie_N_7_-_RU_GVT_IFRS_13_May_2011.docx (accessed: 10.01. 2016)
8. *Sokolov J.V.* The Basics of Accounting Theory. M.: Finance and statistics, 2003. - 496 p.

УДК 338.488.2

Абдокова Л. З., кандидат экономических наук
доцент кафедры «Менеджмент и маркетинг»
ФГБОУ ВПО «Северо-Кавказская государственная гуманитарно-технологическая академия»
Россия, г. Черкесск

ИНДУСТРИЯ ГОСТЕПРИИМСТВА КАК ПРИОРИТЕТНАЯ ОТРАСЛЬ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

Статья посвящена развитию одного из наиболее актуальных секторов мировой экономики – сфере туризма, в частности развитию индустрии гостеприимства на региональном уровне и ее влиянию на экономику региона в целом.

Ключевые слова: туризм, экономика, регион, ресурсы, индустрия, гостиничный рынок, гостиничный бизнес.

Abdokov L. Z., candidate of economic Sciences,
associate Professor of the Department "Management and marketing"
FGBOU VPO "North-Caucasian state
humanitarian-technological Academy",
Russia, Cherkessk

THE HOSPITALITY INDUSTRY AS A PRIORITY SECTOR OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION

The article is devoted to the development of one of the most relevant sectors of the world economy – tourism, particularly the development of the hospitality industry at the regional level and its impact on the regional economy as a whole.

Keywords: tourism, economy, regions, resources, industry, hotel market, hotel business.

История развития туризма показывает, что во второй половине XX века он стал стремительно превращаться в один из крупнейших секторов мировой экономики, а уже к концу века он стал конкурировать с добычей и переработкой нефти, с автомобилестроением по своим оборотам и уровню доходности.

Туристская индустрия на современном этапе развития общества представляет собой совокупность предприятий, учреждений и организаций как материального производства, так и непроизводственной сферы, которые способствуют и обеспечивают как производство, так и возможность распределения, обмена и потребления туристского продукта, а соответственно его освоение на основе грамотного использования туристских ресурсов, и создания его материально-технической базы [1].

История развития общества диктовала явную необходимость и целесообразность возникновения и развития гостиничного хозяйства. Первые гостевые предприятия, прообразы современных гостиниц возникли более чем за 2 тыс. лет до н.э. - в древневосточной цивилизации, впрочем как и сама профессия по обслуживанию путешествующих людей.

Индустрия гостеприимства направлена на обеспечение приезжих людей, туристов временным проживанием, качественным и полезным питанием, а также на организацию их досуга, при этом сам процесс размещения занимает первостепенное значение во всем комплексе предоставляемых услуг туристам во время путешествия [2].

Карачаево-Черкесская республика очень богата рекреационными ресурсами по составу и качеству, сконцентрированными на небольшой территории. Одной из туристских зон отдыха, является курорт Теберда. Курорт находится на территории Тебердинского заповедника.

Теберда популярна среди туристов еще с давних советских времен своими возможностями санаторно-курортного лечения и целебными нарзанными источниками, по сути, Теберда – это центр туризма, альпинизма и климато-бальнеологического лечения. Здесь расположено большое количество туристических гостиниц, туристических баз и санаториев, которые оснащены современным оборудованием. Так, гостиничный бизнес Теберды представлен большим разнообразием гостиничных объектов, среди которых встречаются гостиницы, построенные десятки лет назад, а также совершенно новые современные отели. Это свидетельствует об активном развитии и больших перспективах для развития туризма и в частности гостиничного бизнеса КЧР.

Сегодня на гостиничном рынке КЧР представлены различные средства размещения: гостиницы; мини-отели; пансионаты; санатории; гостиничные комплексы.

Отправляясь на отдых в Теберду, путешественник должен иметь возможность забронировать номер в зависимости от собственных пожеланий и возможностей, а также совместить приятное времяпрепровождение с лечением.

Особенность гостиничного бизнеса сегодня - возможность создать индивидуальную атмосферу уюта и комфорта, которая позволит клиенту чувствовать себя как дома. Важное стратегическое значение для гостиниц имеет качество оказываемых услуг, так как только качественные услуги позволят создать комфортабельные условия для гостей, которые сегодня в основном складывается из таких критериев, как состояние номерного фонда гостиницы, наличие удобных подъездных путей, техническое оснащение и информационное обеспечение, наличие предприятий питания и многое другое [3].

Ярким примером гостиничного бизнеса на территории республики является новая гостиница «Аланский двор», которая позволяет оптимизировать объем предоставляемых услуг, при этом оперативно контролировать их качество и количество, а это очень важно для каждого потребителя-посетителя, туриста. Номерной фонд гостиницы насчитывает 27 номера, в частности 10 из них идут как люксовые, 12 эконом класс, 5 номеров для афганцев. Клиенты могут уютно и достаточно комфортно разместиться в современных номерах, обставленных кроватями с патентованными анатомическими матрасами, индивидуальной системой кондиционирования и контроля температурного режима, телевизором, принимающим как российские, так и зарубежные каналы, есть также выход в Интернет.

Необходимо отметить, что положительным фактором в развитии гостиницы является:

- возможность расширения спектра оказываемых услуг;
- разработка программ по стимулированию сбыта;

• концепции по продвижению оказываемых услуг внутри гостиницы;

• подключение к единой системе бронирования через сайт www.Alandvor.com, что обеспечивает гостинице «Аланский двор» в век информатизации и компьютеризации возможность заниматься рекламой и продвижением своих услуг через Интернет, особенно среди иностранной аудитории, что позволит привлечь новых клиентов.

Уникальное месторасположением гостиницы «Аланский двор» - это конкурентное преимущество месторасположения, конкурентное преимущество территории, так как она располагается недалеко от главной достопримечательности - исторического Тебердинского заповедника (10 минуты ходьбы до заповедника и 15 до озера «Кара кел»), расположена прямо на федеральной трассе Теберда – Домбай, что удобно для приезжих отдыхающих, не знающих местность.

Принадлежность гостиницы к всемирно известной марке «Аланы», «Аланский двор», дает возможность говорить об известном и узнаваемом бренде «Аланский двор», который характеризуется безупречной репутацией, обеспечивает безболезненный выход на рынок и возможность «завоевать» целевую аудиторию, а это в свою очередь позволяет позиционировать себя как высококачественный гостиничный комплекс.

Таким образом, можно сказать, что на современном этапе развития туризма, гостиничная индустрия как отрасль развития экономики достаточно быстро развивается, а гостиничный бизнес в целом увеличивает ВВП любого региона и страны в целом. Следовательно, этот бизнес выгоден, если правильно им управлять, знать и грамотно применять, использовать основы управления туристическими и санитарно-курортными учреждениями на данной территории, в данном регионе. Гостеприимство, или сфера гостиничного и ресторанного бизнеса, - это та отрасль, которую сегодня называют «курицей, несущей золотые яйца». Карачаево-Черкесская республика – это территория с богатейшими природными ресурсами, грамотная презентация и использование которых позволит заявить о себе в мировом сообществе, создать имидж, возможно и мировой имидж в индустрии гостеприимства, по сути - это одно из приоритетных стратегических направлений в развитии региона.

Использованные источники:

1. Елканова Д. И., Осипов Д. А., Романов В. В., Сорокина Е. В. Основы индустрии гостеприимства: Учебное пособие.- М.: ИТК «Дашков и К», 2009. – 240 с.
2. Организация туристической индустрии: Учебное пособие / Ю.А. Матюхина. - М.: Альфа-М: ИНФРА-М, 2011. - 304 с.
3. Организация обслуживания в гостиницах и туристских комплексах: Учебное пособие / А.В. Сорокина. - М.: Альфа-М: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 304 с.

УДК 36-8

Аветисов Р.Э.
студент 4 курса
Маргарян Ш.В.
студент 4 курса
кредитно-экономический факультет
Научный руководитель: Шепелин Г.И., к.э.н., доцент,
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
Российская Федерация, г. Москва,

КОРПОРАТИВНОЕ СТРАХОВАНИЕ. ГЛОБАЛЬНЫЕ РИСКИ ДЛЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ И ПРЕДПРИЯТИЙ 2015 ГОДА

Аннотация. *В статье рассмотрены основные глобальные риски для деятельности компаний 2015 года. Исследованы основные группы риска, главные тенденции появления новых индустриальных рисков. Выявлены проблемы, связанные с формированием методов по предотвращению возникновения ситуации риска в процессе деятельности компаний.*

Ключевые слова. *Страховая компания, корпоративный риск, риск-менеджмент, страховой риск, корпоративное страхование.*

Очевидно, любая компания нуждается в надежной страховой защите — это позволяет обезопасить бизнес от лишних, а часто — больших финансовых потерь, когда активы повреждены или даже уничтожены (пожар, кража, стихийное бедствие и прочее). В текущих экономических и политических реалиях адекватно оценить риски для деятельности компаний является одной из наиболее актуальных задач для менеджмента как самих предприятий, так и страховых компаний, к услугам которых предприятия прибегают.

Согласно новому исследованию Allianz «Барометр рисков 2015» (Allianz Risk Barometer 2015) индустриальные сегменты все более взаимосвязаны и взаимозависимы, из-за чего растет число рисков дестабилизации деятельности для компаний.

Такие традиционные индустриальные риски, как перерыв в производстве и снабжении (46%), стихийные бедствия (30%), пожар и взрыв (27%) по-прежнему волнуют экспертов по рискам, возглавив рейтинги 2015 года. Кибер-риски (17%) и политические риски (11%) приобретают все большую значимость.

В ходе исследования было опрошено более 500 риск-менеджеров и экспертов по корпоративному страхованию Allianz и глобальных линий в 47 странах.

Возрастающая взаимосвязанность индустриальных сегментов и процессов означает, что предприятия в наши дни подвержены все большему числу рисков дестабилизации деятельности. Количество негативных эффектов быстро растет. Один риск может привести к

возникновению нескольких других. Стихийные бедствия или кибер-атаки могут вызывать перерывы в производстве не только самой компании, но и целых секторов или объектов жизнеобеспечения населения, — отмечает Крис Фишер Хирс, Генеральный директор Allianz Global Corporate & Specialty SE (AGCS).

Риск-менеджмент должен анализировать и подстраиваться под требования новой реальности. Своевременное выявление эффекта взаимосвязанности каких-либо сегментов может снизить или даже предотвратить возникновение убытков. Также важно поддерживать кросс-функицональное взаимодействие среди компаний для противодействия современным рискам.

Риск преступлений в сфере компьютерных технологий и сбоев в ИТ-системах продолжает стремительное восхождение на вершину Барометра рисков Allianz, впервые приближаясь к ТОП-5 бизнес-рисков (в 2014 г. он занимал 8 место, в 2013 г. — только 15-е). В Германии, Великобритании и США кибер-риски входят в топ-3 корпоративных рисков. Репутационные риски (61%) и перерывы в производстве (49%) рассматриваются как основные причины экономических потерь в результате инцидентов.

Хотя значимость кибер-рисков все больше признается в бизнес-сообществе, согласно 73% ответов многие компании все еще недооценивают их угрозу. Бюджетные ограничения — еще одна причина того, что компании недостаточно подготовлены к борьбе с этими рисками.

— «Кибер-риски очень сложны. Разные заинтересованные стороны такие, как создатели систем безопасности и менеджеры по устойчивому развитию бизнеса, должны обмениваться знаниями и опытом для того, чтобы идентифицировать и оценивать источники угроз», — поясняет Йенс Крикхан, ведущий специалист в области компьютерной безопасности и надежности финансовых линий AGCS в Германии и Центральной Европе. Обособленные ранее знания следует объединить в едином аналитическом центре, где специалисты будут иметь возможность в полном объеме изучить риск. Нельзя недооценивать и человеческий фактор, так как сотрудники могут случайно или намеренно вызвать сбои в системе безопасности.

Как показывает «Барометр рисков Allianz 2015», компании сильно обеспокоены угрозой политических или социальных волнений. Этот риск занял 9-ую строчку в общем рейтинге по сравнению с прошлогодним обзором. Риск вошел в топ-10 в регионе Ближний Восток и Африка и впервые занял в этом списке 8-е место. Данный риск стал «новичком» и в топ-10 в Бразилии, вошел в первую тройку рисков в России и Швейцарии и является главной причиной обеспокоенности бизнес-сообщества в Украине. Более того, это вторая по значимости причина риска перебоев в снабжении (53%) после стихийных бедствий.

По мнению Кристофа Бентеле, главы антикризисного управления AGCS, геополитическая ситуация продолжает ухудшаться, подвергая компании угрозе. — «Уровень риска в странах более изменчив, чем в прошлые годы, что делает оценку рисков непредсказуемой».

Другой причиной политической напряженности в 2015 году может стать снижение цен на нефть, что окажет серьезное давление на страны, чей бюджет зависит от поступлений от продажи нефти. Противостояние политическим рискам и терроризму будет играть значительную роль в управлении бизнес-рисками в течение следующих 5 лет.

Третий год подряд перерывы в производстве и снабжении считаются основными болевыми точками в Барометре рисков, почти в половине (46%) ответов они отмечены как самые серьезные риски, год за годом повышающиеся на 3%. Пожар/взрыв (43%) и стихийные бедствия (41%) — основные случаи, которые вызывают серьезные опасения и влекут за собой перерывы в работе компаний.

Серия перерывов в производстве в будущем повлияет на деятельность компании, ее подрядчиков и потребителей, и ущерб от этого риска превысит ущерб от разрушений. Средний размер выплаты по риску «перерыв в производстве», составляющий $1,36 млн, уже на 32% выше, чем размер выплаты за непосредственный ущерб, нанесенный имуществу ($1,03 млн).

— «Предприятия тратят много времени на то, чтобы установить непосредственный ущерб и выявить влияние перерывов в производстве в сфере их деятельности, но гораздо больше времени требуется для анализа рисков, связанных с подрядчиками и потребителями», — комментирует Пол Картер, глава риск-консалтинга AGCS. В управлении рисками по перебоям в снабжении остается зазор между программами по риск-менеджменту многих транснациональных компаний. Во многих компаниях нет альтернативных подрядчиков. Взаимодействие разных направлений бизнеса внутри компании необходимо для того, чтобы создать эффективные бизнес-процессы, с помощью которых можно идентифицировать узкие места.

Хотя входящие в топ-3 риски — перерыв в производстве/снабжении, стихийные бедствия, пожар и взрыв — характерны для всей Европы, Ближнего Востока и в Африки (регион EMEA), стран Америки и Азиатско-Тихоокеанском региона, в течение трех последних лет выявлены региональные различия. Кибер-риск имеет особое значение для Ближнего Востока и стран Америки и входит в топ-10 региональных рисков, но не попадает в топ-10 в Азиатско-Тихоокеанском регионе, что дает основание предположить, что там компании еще не подвержены воздействию этого потенциально опасного риска.

Нехватка квалифицированных и талантливых работников в сочетании с увеличением стареющего населения вызывает все большую

озабоченность в США и как новый риск входит в топ-10 рисков. В Азиатско-Тихоокеанском регионе компании более, чем год назад, озабочены ситуацией в сфере торговли и все более очевидными признаками стагнации и падения рынка, которые уже вошли в топ-10 рисков.

Рассмотрим наиболее значимые риски для компаний Западной и Восточной Европы, Украины и России.

Наиболее значимые риски для компаний Западной и Восточной Европы[1]

	Топ-10 индустриальных рисков	% в 2015	Рейтинг 2014
1	Перерыв в производстве и снабжении	44%	1 (39%)
2	Природные катастрофы	28%	2 (29%)
3	Пожар/взрыв	27%	3 (24%)
4	Изменения в законодательстве	20%	5 (22%)
5	Кибер-преступность	17%	9 (11%)
6	Стагнация или падение рынка	17%	4 (22%)
7	Потеря репутации и стоимости бренда	15%	7 (14%)
8	Политические/социальные беспорядки, война	13%	новое
9	Усиление конкуренции	13%	6 (16%)
10	Кража, мошенничество и коррупция	11%	8 (12%)

В таблице мы можем видеть, какие риски больше всего влияют на деятельность компаний стран Европы. Стоит отметить, что за последние 2 года картина изменилась не сильно. Так в 2014-2015гг. перерыв в производстве и снабжении, природный катастрофы и пожары/взрывы являются топ-3 рисками для компаний Западной и Восточной Европы. Но десятку пополнили новые риски: политический/социальные беспорядки и войны, которые сразу поднялись на 8 место по значимости в 2015 году (наибольшую актуальность они имеют для Украины). Стоит также отметить, как было отмечено выше, рост кибер-преступлений: всего за год данный вид риска поднялся с 9 на 5 место в топ-10 значимых рисков и имеет тенденцию, по словам аналитиков, к росту с развитие ИТ-технологий, что заставляет компании уделять больше внимания информационной безопасности.

[1] Официальный сайт Allianz (Барометр рисков 2015). Режим доступа - http://www.allianz.ru/ru/press/news/article22418856

Наиболее значимые риски для компаний Украины[2]

	Топ-10 индустриальных рисков	% в 2015	Рейтинг 2014
1	Война, политические/социальные беспорядки	65%	новое
2	Кража, мошенничество и коррупция	39%	1 (45%)
3	Пожар/взрыв	35%	3(41%)
4	Терроризм	27%	новое
5	Перерыв в производстве и снабжении	23%	2 (45%)
6	Стагнация или падение рынка	15%	6 (23%)
7	Стихийные бедствия	15%	5 (32%)
8	Инфляция	15%	новое
9	Валютные колебания рынка	15%	17 (14%)
10	Изменения в законодательстве	12%	4 (36%)

Ситуация с Украиной обстоит значительно радикальнее, чем со странами Европы. Так в 2015 году на первое место с большим отрывом вышел новый риск, который оказывает сильнейшее влияние в регионе на деятельность компаний (напомним, что в 2014 году данную категорию рисков не рассматривали): политические/социальные беспорядки, и, как следствие, гражданская война. События на Украине также спровоцировали рост вероятности возникновения таких рисков, как: терроризм (4-е место в 2015 году), инфляция (8-е место), валютные колебания рынка (данный вид риска является не новым для компаний страны, но его роль возросла в их деятельности: с 17 на 9 место).

Наиболее значимые риски для компаний России[3]

	Топ-10 индустриальных рисков	% в 2015	Рейтинг 2014
1	Пожар/взрыв	57%	1(56%)
2	Стагнация или падение рынка	33%	9 (13%)
3	Война, политические/социальные беспорядки	29%	7 (13%)
4	Кража, мошенничество и коррупция	24%	новое
5	Стихийные бедствия	14%	2 (28%)
6	Валютные колебания рынка	14%	новое
7	Перерыв в производстве и снабжении	10%	3 (25%)
8	Загрязнение окружающей среды	10%	новое
9	Изменения в законодательстве	10%	8 (13%)
10	Протекционизм	10%	новое

Что касается Российской Федерации, структура рисков сильно изменилась. На лидирующие позиции вышли риски экономического характера из-за санкций и тяжелой ситуации на мировой арене: в топ-10 появились новые риски, которые заставляют владельцев компаний

[2] Официальный сайт Allianz (Барометр рисков 2015). Режим доступа - http://www.allianz.ru/ru/press/news/article22418856

[3] Официальный сайт Allianz (Барометр рисков 2015). Режим доступа - http://www.allianz.ru/ru/press/news/article22418856

обращаться к страховщикам: кража, мошенничество и коррупция сразу заняла 4-место, риски валютных колебаний на рынке находятся на 6 месте и замыкает десятку риск протекционизма. Такие риски, как стагнация или падение рынка и политические/социальные беспорядки поднялись на 2е и 3е место соответственно.

Стихийные бедствия (42%) такие, как землетрясение, остаются основными среди технических и строительных рисков. Перерыв в производстве (68%) считается главным риском, причем озабоченность производителей (60%) этим риском стала выше, чем год назад, из-за возрастающей вероятности больших выплат в некоторых сегментах таких, как производство полупроводников и автомобилестроение.

Изменения в законодательстве и регуляторных процедурах (33%) по-прежнему больше всего волнуют финансовые службы, что отражает усиление влияния регуляторов во всем мире. В сегменте морского страхования обеспокоены повышением уровня конкуренции (29%), в то время, как грабежи (47%) — повод для тревоги в транспортной индустрии.

Изменение климата и стихийные бедствия и так называемые «инновационные технологии» такие, как 3D-печать или нанотехнологии, лидируют среди долгосрочных рисков.

— «Ожидается, что компании смогут в дальнейшем столкнуться с риском «перерыва в работе» из-за применения инновационных технологий. Одновременно они подвергаются риску из-за изменения климата, об опасности которого нельзя забывать, поскольку его невозможно напрямую контролировать», — комментирует Аксель Тайс, член Правления Allianz SE. — «Лучшие практики отдельных сотрудников в совокупности с совместными действиями компаний, отраслей промышленности и регионов помогут сократить наносимый окружающей среде вред и создать условия для будущей безопасности, роста и инновационного развития в более предсказуемом мире».

Исследование «Барометр рисков», ежегодно проводимое Allianz, показало, как по итогам 2014 года изменилась карта рисков в различных странах, — комментирует Сергей Худяков, заместитель Генерального директора - директор по корпоративному страхованию СК «Альянс».

Можно отметить, что в секторе рисков, которые могут быть покрыты классическим страхованием, очередной год подряд отмечается высокая актуальность угроз, связанных с ростом кибер-преступлений. Им могут быть подвержены не только крупные значимые предприятия, государственные, финансовые институты, но и компании малого среднего бизнеса, а также простые граждане. Ущерб от кибер-атак может приводить к огромным репутационным и финансовым потерям, в том числе, вызывать банкротства. Для предупреждения негативных ситуаций, а также для борьбы с их последствиями, разработаны и усовершенствуются различные

методы – страховая индустрия, безусловно, тоже отвечает соответствующими продуктами.

Национальные компании сейчас в первую очередь беспокоит обострившаяся политическая напряженность и вызванная, в том числе этим, ситуация в экономике: ограничения к рынкам капитала, санкции, падение стоимости нефти и курса национальной валюты.

Данное исследование рисков дестабилизации деятельности компании безусловно важно для деятельности страховых компаний в области корпоративного страхования. Риск-менеджмент страховых компаний должен тесно взаимодействовать с риск-менеджерами корпоративных клиентов дабы правильно определить возможные риски и разработать стратегию противодействия им.

В противном случае, формирование некорректной стратегии предотвращения возникновения ситуации риска может повлечь серьезные финансовые потери страховой компании.

Из всего вышесказанного, можно сделать следующие выводы:

1) Сильно изменилась структура рисков деятельности компаний. Основными причинами для данных изменений послужила сложная экономическая и политическая ситуация как внутри регионов, так и в мировом сообществе

2) На лидирующие позиции вышли различные экономические риски из-за нестабильного положения на рынке валют, фондовых рынках, а также сильное влияние оказывают двусторонние санкции (США/ЕС – РФ)

3) Высокая доля по-прежнему приходится на риски, связанные с природными/климатическими условиями.

4) Из-за высоких темпов развития информационных технологий, мировой сети Интернет деятельности компаний абсолютно любого региона угрожает риск возникновения кибер-атаки на предприятие/компанию

5) Риск-менеджмент страховой компании должен тесно взаимодействовать с менеджментом корпоративного клиента для разработки эффективной стратегии предотвращения возникновения риск-ситуации.

6) Недооценка возможных рисков может повлечь серьезные финансовые убытки страховой компании клиента.

Предложения автора по изложенной в работе проблеме:

1. Создание специальной комиссии внутри страховой компании, в чьи обязанности будет входить тесное взаимодействие с менеджментом предприятия-клиента.

2. Изменение методологии подсчета тарифов при корпоративном страховании, расширить количество ценообразующих факторов. Дабы лучше учитывать различные ситуации риска.

3. Создание специальных подразделений в страховых компаниях, в которые будут входить специалисты по IT-технологиям и финансовые аналитики.

4. Создание программ по господдержке страховых компаний на случай возникновения ситуаций риска глобального/регионального масштаба для частичного покрытия расходов (войны, стихийные бедствия, и т.д.)

5. Разработка специальных требований к клиентам страховых компаний по корпоративному страхованию, которые позволят снизить вероятность возникновения различных ситуаций риска (на которые может, так или иначе, оказать влияние сам клиент-предприятие).

Использованные источники:

1. Закон РФ от 27.11.92 N 4015-I (ред. от 29.06.2015 с изменениями, вступившими в силу с 01.07.2015) "Об организации страхового дела в Российской Федерации"
2. Шепелин Г.И. «Банкострахование», М. МГАВТ, Альтаир 2013г.
3. “Барометр рисков Allianz” на 2014 год: растущая взаимосвязь рисков становится все более серьезным вызовом. Электронный ресурс: http://www.allianz.ru/ru/press/news/article16627355 (дата обращения 18.10.2015 г.)
4. Allianz опубликовал «Барометр рисков» и назвал глобальные риски компаний Европы, Украины и России в 2015 году. Электронный ресурс: http://forinsurer.com/news/15/01/27/32053 (дата обращения 19.10.2015 г.)
5. “Барометр рисков Allianz 2015”: Чего боятся предприятия? Электронный ресурс: http://www.allianz.ru/ru/press/news/article22418856 (дата обращения 18.10.2015 г.)
6. Финансовый менеджмент. Риск-менеджмент. Электронный ресурс: http://www.grandars.ru/student/fin-m/finansovyy-risk-predpriyatiya.html (дата обращения 24.04.2015 г.)

УДК 36-8

Аветисов Р.Э.
студент 4 курса
Маргарян Ш.В.
студент 4 курса
кредитно-экономический факультет
Научный руководитель: Шепелин Г.И., к.э.н., доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
Российская Федерация, г.Москва

ПРОБЛЕМЫ МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. *Цель работы заключается в исследовании проблем совершенствования медицинского страхования в России. Объектом данной работы выступает отрасль медицинского страхования в России. Предметом работы выступают проблемы совершенствования медицинского страхования.*

Ключевые слова. *Медицинское страхование, обязательное медицинское страхование, добровольное медицинское страхование, страховой рынок.*

Медицинские страховые компании представляют собой договорных финансовых посредников, которые специализируются на предоставлении страховых услуг физическим или юридическим лицам. Страховая услуга заключается в передаче риска от страхователя к страховой компании за определенную плату, называемую страховой премией. Суть процедуры страхования состоит в перераспределении риска и, таким образом, снижении его возможных последствий для страхователя.

Развитие страхового рынка, сочетание обязательного и добровольного страхования позволяют создавать надежные системы социальной защиты граждан.

Страхование является ведущим сегментом экономики в деятельности экономически развитых государств и зачастую даже опережает банковский сегмент. Так как Россия за последние десятилетие встала на путь цивилизованного мирового развития, то есть все основания утверждать, что роль страхования должна будет возрастать и в жизни нашего государства.

Сегодня медицинское страхование - один из самых востребованных видов страховой защиты в России. Страхование в России - это развивающаяся отрасль, опирающаяся на огромный, практически неосвоенный рынок, имеющий большое будущее. Основанием для такого прогноза является то, что во многих развитых странах мира страховые компании по своей мощности и размерам концентрируемого в них

капитала стоят наравне с банками и являются важной отраслью финансового сектора экономики. Однако в течение последних лет число страховых компаний резко сокращается. Прежде всего, это связано с неэффективным управлением, не способностью приспособиться к условиям внешней среды, плохим владением инструментами стратегического управления. Эти проблемы актуальны не только для вновь образующихся страховых компаний, но и для компаний, которые функционируют длительное время.

Предметом работы выступают проблемы совершенствования медицинского страхования.

Законодательством Российской Федерации уделяется пристальное внимание медицинскому страхованию. Ведь это, прежде всего, социальная защита прав и интересов российских граждан в сфере охраны здоровья, которая выражается в гарантированной оплате требуемой медицинской помощи при наступлении страхового события за счет аккумулированных страховой компанией денежных средств.

Медицинское страхование гарантирует населению комплекс бесплатных медицинских услуг при условии наличия договора страхования с медицинской организацией. Страховщик оплачивает все затраты, возникающие при оказании медицинской помощи застрахованному пациенту. Данные обязательства вступают в силу с момента внесения страхователем первого взноса в фонд страхования.

Медицинское страхование базируется на следующем законодательстве РФ[4]:

- Закон «О медицинском страховании граждан в РФ»;
- Закон «О психиатрической помощи населению и правах граждан при ее проведении»;
- Основы законодательства об охране здоровья населения;
- Указ Президента РФ «О гарантиях прав на охрану здоровья при распространении рекламы».

Медицинское страхование в России существует с 1993 года и имеет две формы: обязательное и добровольное страхование. На сегодняшний день большая часть населения знакома с данными видами страхования, многие даже являются собственниками медицинского полиса. При этом мало кто знает, в чем преимущество того или иного вида, и чем конкретно добровольное страхование отличается от обязательного[5].

Обязательное медицинское страхование присуще развитым странам, для которых данный сегмент услуг выступает частью системы государственного социального страхования. Добровольное же страхование

[4] Страховое дело: Учебник для нач. проф. образования/Л. А. Орланюк-Малицкая, Л. О. Алексеев, В. В. Аленичев и др.; Под ред. Л. А. Орланюк-Малицкой. - М.: Издательский центр "Академия", 2002. – 11с.
[5] Страховое дело: Учебник для нач. проф. образования/Л. А. Орланюк-Малицкая, Л. О. Алексеев, В. В. Аленичев и др.; Под ред. Л. А. Орланюк-Малицкой. - М.: Издательский центр "Академия", 2002. – 67с.

является автономным продуктом и является органичным дополнением для обязательного страхования.

ОМС – это обязательный вид страхования, который представляет собой систему государственных мер, направленных на предоставление застрахованным лицам (и членам их семей) безвозмездного оказания необходимой медицинской помощи. Помощь производится при наступлении страхового события за счет денежных средств обязательного медицинского страхования. Страховые случаи (события) четко установлены в действующем Федеральном законе и работают в границах базовой программы[6].

У обязательного медицинского страхования есть ряд положительных моментов, например:

- широкий территориальный диапазон оказания медицинской помощи для застрахованных лиц;
- для работающей части населения обязательный полис вступает в силу с момента подписания трудового соглашения (договора).

Существенным недостатком является то, что полис обязательного страхования не в состоянии покрыть многие виды медицинских услуг, которые возникают у пациентов. Именно для этого и существует добровольное медицинское страхование (ДМС).

ДМС действует в рамках Закона «О страховании», но при этом общие положения устанавливаются каждым страховщиком самостоятельно. Не стоит забывать, что у различных страховых компаний условия договора могут существенно отличаться друг от друга[7].

Добровольное медицинское страхование гарантирует своим клиентам оплату всех медицинских услуг, которые имеют непосредственное отношение к лечению страхователя. Программы страхования достаточно разнообразны и предлагают любой комплекс продуктов. Например, некоторые из них гарантируют оплату временной нетрудоспособности (полную или частичную), или оплату комплекса спортивно-оздоровительных услуг. В любом случае, полис ДМС гарантирует своим страхователям тщательную заботу об их здоровье.

Правила медицинского страхования помогают регулировать правовые отношения между страховщиками и страхователями в секторе медицинского страхования. Действуют они согласно ФЗ № 326 «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» от 29.11.2010 года (ред. от 01.12.2014)[8].

---

[6] Убыточность российских страховых компаний за 2014 год: Рубеж пройден \\ http://raexpert.ru/researches/insurance/unprofitability_2014

[7] Страховое дело: Учебник для нач. проф. образования/Л. А. Орланюк-Малицкая, Л. О. Алексеев, В. В. Аленичев и др.; Под ред. Л. А. Орланюк-Малицкой. - М.: Издательский центр "Академия", 2002.

[8] Убыточность российских страховых компаний за 2014 год: Рубеж пройден \\ http://raexpert.ru/researches/insurance/unprofitability_2014

Был рассчитан комбинированный коэффициент убыточности по каждой компании, а также усредненные комбинированные коэффициенты убыточности по всем компаниям, выделенным группам компаний и по видам страхования (на основе полученных коэффициентов по компании/виду находилось среднее арифметическое значение). Такой подход позволяет элиминировать влияние размера компании на итоговые показатели.

В соответствии с методикой RAEX («Эксперт РА»), комбинированный коэффициент убыточности был рассчитан по следующей формуле:

ККУ-нетто (комбинированный коэффициент убыточности-нетто) = (выплаты-нетто + изменение резерва убытков-нетто + расходы на ведение дела и управленческие расходы) / (взносы-нетто – отчисления от страховых премий – изменение резерва незаработанной премии-нетто).

Таблица 1

Комбинированный коэффициент убыточности-нетто топ-20 по взносам non-life за 2014 г.[9]

№	Название компании	Страховые взносы 2014г, млн. рублей	ККУ-нетто за 2013, %	ККУ-нетто за 2014, %	Рейтинги надежности RAEX
1	ООО Росгосстрах	131 289	86,2	91,1	A++
2	СОГАЗ	111 120	80,8	82,8	A++
3	Ингосстрах	71 080	96,8	97,3	A++
4	РЕСО-Гарантия	66 089	95,8	96,6	A++
5	Альфастрахование	49 497	99,7	102,7	A++
6	ВСК	38 454	98,0	97,9	A++
7	ВТБ Страхование	38 168	69,5	67,2	A++
8	Согласие	34 475	94,7	121,2	A++
9	Альянс	25 361	104,5	108,6	A++
10	Группа Ренессанс Страхование	19 597	104,1	96,3	A++
11	МАКС	16 688	100,2	100,7	A++
12	Уралсиб	16 601	100,6	111,0	A++
13	ЖАСО	13 301	100,9	99,4	A++
14	МСК	11 213	120,3	115,5	A+
15	Капитал Страхование	9 900	56,8	93,3	A++
16	Энергогарант	9 719	104,0	101,2	A++
17	Транснефть	8 976	76,5	75,1	A++
18	Зетта Страхование	6 501	118,2	106,4	A
19	ЭРГО-Русь	5 223	114,7	113,5	A+
20	Северная казна	5 176	76,5	90,4	–

[9] Рынок медицинского страхования: структура и объем \\ http://raexpert.ru/researches/insurance/med_2014/part1

Увеличение доступности качественной медицинской помощи за счет снижением стоимости полиса ДМС приведет к устранению «серых» платежей. При сохранении текущих условий работы рынков ОМС и ДМС, рынок ДМС продолжит расти за счет инфляции, количество застрахованных практически не увеличится.

Очищение рынка ОМС от слабых игроков уже в скором времени сделает возможным возврат функций страховщиков страховым медицинским организациям. Ужесточение финансовых условий работы СМО привело к очищению рынка от финансово неустойчивых компаний (до начала реформы на 01.01.2010 в системе ОМС работало 107 страховых медицинских организаций сейчас - 65). Доказав свою способность и готовность работать в этом бизнесе «в долгую», получив функции страховщиков, страховые медицинские организации могли бы показать высокую эффективность[10].

Мировой финансовый кризис разделил развитие российского страхового рынка на две совершенно разные части: до начала кризиса и после него. По данным исследования «Эксперт РА», динамика темпа роста ДМС в 2014 году по сравнению с 2013 годом упал с 23,4 до -2,6%.

Следующим показателем, который определяет состояние медицинского страхового рынка, является размер страховых премий на душу населения. Данные по этому показателю представлены в таблице 4.

По данным представленным в таблице, можно сделать вывод, о том, что наибольший размер страховых премий на душу населения наблюдается в Швейцарии, он составляет 6633,7 долл. США. В России этот показатель значительно меньше – 296,8 долл. США. Также можно заметить, что из ряда представленных стран, а именно в России и Турции страхование занимает значительно меньшую долю.

Таблица 2

Размер страховых премий на душу населения в разных странах в 2013 году (долл. США)[11]

Место в рейтинге	Страна	Страхование жизни	Медицинское страхование	Итого
1	Швейцария	2966,9	3666,8	6633,7
2	Нидерланды	1511,8	4333,5	5845,3
6	Япония	3472,8	917,4	4390,2
12	США	1631,8	2127,2	3758,9
48	Россия	6,4	290,4	296,8
66	Турция	18,9	102,7	121,6
76	Индия	55,7	8,7	64,4

[10] Рынок медицинского страхования: структура и объем \\ http://raexpert.ru/researches/insurance/med_2014/part1

[11] Сопоставление с уровнем развития страхового рынка зарубежных стран \\ http://raexpert.ru/researches/insurance/handbook_1998/part_10

Страховой рынок представляет собой определенную сферу денежных отношений, в которой объектом купли-продажи являются страховые услуги и формируются спрос, предложение на них[12]. Он характеризуется как сложная многофакторная динамическая система, состоящая из постоянно взаимодействующих и взаимозависящих экономических элементов, отдельных групп участников и субъектов рынка.

В табл. 5 приведен SWOT-анализ медицинского страхового рынка в России.

Таблица 3

SWOT-анализ медицинского страхового рынка в России

Strengths (сильные стороны)	Weaknesses (слабые стороны)
• Сформированная инфраструктура розничного страхования; • Налаженные взаимоотношения с кредитными организациями • Консолидация и реорганизация страхового бизнеса	• Низкая капитализация • Низкая клиентоориентированность бизнеса • Невысокая рентабельность бизнеса
Opportunities (возможности)	**Threats (угрозы)**
• Низкое покрытие рисков • Рост интереса к страховой отрасли со стороны государства • Реформа системы надзора за страховой отраслью	• Нестабильность на мировых финансовых рынках • Восприятие политики урегулирования убытков • Демпинг • Мошенничество

Проанализировав, показатели характеризующие состояние страхового рынка, можно сделать следующие выводы. Страховой рынок в России в последние годы получил существенное развитие, подтверждают это соответствующие показатели.

Однако в сравнении с другими странами страховой рынок в России находится на качественно низком уровне[13]. Этот факт можно объяснить тем, что высоким темпам роста страхового рынка в России в настоящее время не способствуют факторы, связанные с общим кризисным состоянием экономики в стране. Проведенный SWOT-анализ показал наличие достаточно большого круга вопросов, решение которых существенно улучшит качество страховых услуг, что в конечном итоге положительно отразится на финансовых результатах страховых компаний

[12] Страховое дело: Учебник для нач. проф. образования/Л. А. Орланюк-Малицкая, Л. О. Алексеев, В. В. Аленичев и др.; Под ред. Л. А. Орланюк-Малицкой. - М.: Издательский центр "Академия", 2002. – 119с.

[13] Финансовые результаты деятельности страховщиков \\ http://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/fin44g.htm

Объем рынка ДМС на сегодняшний день сократился. Однако, согласно исследованию, «клиенты не хотят отказываться от ДМС»: массового оттока корпоративных клиентов добровольного медицинского страхования во время кризиса не произошло. По итогам первой половины 2015 года бюджеты ДМС сокращаются вместе с рынком и упали на 7 процентов.

Причинами падения стал не уход клиентов, а пересмотр страховых программ. Дальнейшего ускорения темпов падения этого рынка, предполагается в ближайшее время, не произойдет. Снижая расходы, компании не стремятся отказываться от добровольного медицинского страхования, ведь здоровье и лояльность персонала важны и в кризисное время. При этом рост цен на услуги лечебных учреждений вынуждает страховые компании искать более дешевые варианты, что может привести к снижению качества медицинских услуг. Страховщики, пытаясь удержать тарифы по ДМС на прежнем уровне, ищут более дешевые варианты, заключая контракты с менее профессиональными лечебными учреждениями.

Аналитики также отмечают, что на рынке ДМС наиболее выражен сегмент корпоративного страхования. Поэтому основное влияние на его динамику оказывают возможность и желание руководителей компаний страховать своих сотрудников во время кризиса. Предоставление социального пакета работодателем по-прежнему является важным инструментом кадровой политики[14].

Сокращение численности застрахованных происходит, главным образом, по причине массового сокращения персонала на фоне уменьшения притока новых клиентов. Ужесточились требования страховщиков к финансовой дисциплине в клиниках, а также борьба с предоставлением услуг, ненужных клиенту и приписками услуг, которые не были оказаны.

Одна из основных предпосылок активного развития ДМС - плачевное состояние государственной, формально бесплатной медицины, финансирование которой осуществляется через систему обязательного медицинского страхования.

По мнению большинства специалистов, существующая система финансирования здравоохранения уже давно доказала свою несостоятельность, а основные принципы ОМС так и не заработали.

По-прежнему граждане не могут выбрать страховую компанию и медицинское учреждение, в котором они хотели бы получать медицинскую помощь, действует разделение застрахованных по территориальному признаку, а о защите их прав никто и не вспоминает.

---

[14] Рынок медицинского страхования: структура и объем \\ http://raexpert.ru/researches/insurance/med_2014/part1

Поэтому неудивительно, что люди, желающие получать качественную медицинскую помощь и имеющие для этого хотя бы минимальные возможности, предпочитают платные услуги. Один из распространенных вариантов получения платной медицинской помощи - непосредственная оплата лечения по факту оказания услуг. Однако добровольное медицинское страхование более выгодно за счет рисковой составляющей, позволяющей избежать непредвиденных расходов, и, что столь же важно, благодаря контролю качества лечения и объема оказанных услуг со стороны страховой компании[15].

Как экономическая категория, страхование представляет собой систему экономических отношений, включающую совокупность форм и методов формирования целевых фондов денежных средств и их использование для возмещения ущерба при различных непредвиденных неблагоприятных явлениях, а также для оказания помощи гражданам при наступлении определенных событий в их жизни.

В большинстве стран с развитым платным здравоохранением медицинское страхование получило очень широкое распространение. Основная его цель — максимальная доступность медицинских услуг для широкого круга населения и по возможности наиболее полная компенсация расходов страхователей. В нашей стране платная медицина не получила еще такого широкого распространения, в условиях общего бесплатного здравоохранения медицинское страхование не может быть ни чем иным, как отраслью обязательного социального страхования, и обеспечивает всем гражданам Российской Федерации равные возможности в получении медицинской и лекарственной помощи, предоставляемой в счет средств обязательного медицинского страхования в объеме и на условиях, соответствующих программам обязательного медицинского страхования.

Медицинское страхование позволяет каждому человеку напрямую сопоставлять необходимые затраты на охрану здоровья с состоянием собственного здоровья. Соизмерять потребность в медицинской помощи и возможность ее получения следует вне зависимости от того, кем произведены затраты: непосредственно индивидуумом, предприятием, предпринимателем, профсоюзом или обществом в целом.

В мировой практике организации медико-санитарного обслуживания сложились три основные системы экономического функционирования здравоохранения – государственная, страховая и частная:

- государственная система основана на принципе прямого финансирования лечебно-профилактических учреждений (ЛПУ) и гарантирует бесплатную медицинскую помощь;

[15] Рынок медицинского страхования: структура и объем \\ http://raexpert.ru/researches/insurance/med_2014/part1

- в основу страховой системы заложен принцип участия граждан, предприятий или предпринимателей в финансировании охраны здоровья напрямую или через посредничество страховых медицинских компаний (организаций);
- частная медицина в настоящее время представлена частнопрактикующими врачами, клиниками и больницами, находящимися в частной собственности. Их финансирование осуществляется за счет платного медицинского обслуживания пациентов.

Основные принципы организации страховой медицины:

- сочетание обязательного и добровольного характера медицинского страхования, его коллективной и индивидуальной форм;
- всеобщность участия граждан в программах обязательного медицинского страхования;
- разграничение функций и полномочий между республиканскими (бюджетными) и территориальными (внебюджетными) фондами медицинского страхования;
- обеспечение равных прав застрахованных;
- бесплатность предоставления лечебно-диагностических услуг в рамках обязательного страхования.

Добровольное медицинское страхование - один из наиболее противоречивых видов страховой деятельности. С одной стороны, оно относится к личному страхованию, и его зачастую сравнивают со страхованием жизни, где объем обязательств страховщика заранее определен в договоре страхования. С другой стороны, специалисты справедливо относят его к рисковым видам страхования и сравнивают со страхованием имущества. Даже в зарубежной практике медицинскому страхованию отводят промежуточное место между страхованием жизни и рисковым страхованием, точнее, «иным, чем страхование жизни». В российской практике на представление о сути добровольного медицинского страхования значительное влияние оказывает существующая система обязательного медицинского страхования.

Низкий уровень доходов населения сказывается на состоянии здоровья, а значит, требуется не только разработка четкой концепции социальной и медицинской защиты, но и обеспечение этой концепции финансовыми ресурсами.

Частично эти задачи и должна решить система медицинского страхования, концентрирующая в себе источники финансирования охраны здоровья посредством привлечения средств, формирования фондов страховых фирм, занимающихся ДМС.

В целом по России ДМС довольно перспективный вид страхования. Это показывает число составляемых договоров и число застрахованных по сравнению с другими видами страхования. Но из-за высоких страховых тарифов страховые суммы небольшие. Залогом успешного проведения

ДМС является разработка страховых медицинских программ, позволяющих обеспечить сбалансированность между страховой стоимостью программы и перечнем предлагаемых медицинских услуг, а также разработка принципов расчета страховых взносов, обеспечивающих выполнение страховщиком своих обязательств по соответствующим договорам.

В целом создаваемая в России система медицинского страхования с учетом корректировок и поправок приемлема для современного этапа развития страхового рынка, так как, в общем, учитывает особенности экономики России современного периода.

Добровольное медицинское страхование осуществляется на основе соответствующих программ и обеспечивает гражданам получение дополнительных медицинских и других услуг сверх установленных программами обязательного медицинского страхования. ДМС является одним из наиболее перспективных сфер страхования, и активно развивается.

Сочетание ОМС и ДМС позволяет комплексно оценивать состояние застрахованного и более профессионально подходить к оказанию медицинской помощи. Оптимальное сочетание полисов ДМС и ОМС экономит деньги и время граждан.

Основными проблемами проблемы развития медицинского страхования является недостаточное финансирование и организация распределения финансовых ресурсов, так же не совсем точное нормативно - правовая база. Решение проблем возможно лишь точными целенаправленными действиями правительства РФ, создание продуманной реформы в сфере образования.

Использованные источники:

1. Федеральный Закон РФ от 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (ред. от 29.06.2015)
2. Федеральный Закон РФ № 326 от 29.11.2010 года «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» (ред. от 01.12.2014)
3. Алексеев В. Финансовая инфраструктура России. Проблемы развития в условиях глобализации. – М.: Дашков и Ко, 2013.
4. Астахов В. Финансовый учет. – М.: Мини-Тайп, 2012.
5. Берзон Н., Николашина Н. Финансовый менеджмент. – М.: Академия, 2013.
6. Бурменко Т. Сфера услуг. Экономика, менеджмент, маркетинг. Практикум. – М.: КноРус, 2010.
7. Войтоловский Н., Калинина А. Экономический анализ. – М.: Юрайт, 2013.
8. Ионова А.Ф., Селезнева Н.Н. Финансовый анализ: учеб. – М.: Проспект, 2010.
9. Инновационные методы финансового риск-менеджмента в страховой

компании \\ http://www.insur-info.ru/press/31358/
10. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2011.
11. Ковалев В.В., Ковалев Вит. В. Финансы организаций (предприятий). – М.: Проспект, 2011.
12. Колокольников О. Антикризисное управление и проектирование организаций. На основе инноваций. – М.: Юнити-Дана, 2011.
13. Конкурентоспособность страховых компаний в России и Болгарии в условиях интеграции страховых рынков: монография под ред. проф. Л.А. Орланюк-Малицкой, проф. Б. Илиева. М.: Финакадемия, Хозяйственная академия им. Д.А. Ценова, 2010.
14. Международная ассоциация страховых надзоров(International Association of Insurance Supervisors IAIS) \\ http://www.iaisweb.org/
15. Незамайкин В., Юрзинова И. Финансовый менеджмент. – М.: Юрайт, 2013.

УДК 36-8

Аветисов Р.Э.
студент 4 курса
Маргарян Ш.В.
студент 4 курса
Сирбиладзе К.К.
студент 4 курса
кредитно-экономический факультет
Научный руководитель: Шепелин Г.И., к.э.н., доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
Российская Федерация, г.Москва

СТРАХОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ФУТБОЛИСТОВ ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Аннотация. *В данной статье рассматривается актуальная проблема страхования футболистов. В статье приведеные реальные примеры страхования спортсменов, как на территории Российской Федерации, так и в других странах мира.*

Ключевые слова*. страхование футболистов, спорт, футбол, страховые выплаты.*

Жизнь абсолютно любого профессионального спортсмена тесно связана с участием в соревнованиях, которые зачастую проходят за границей нашей страны, соответственно, страхование профессиональных спортсменов сегодня представляет новый сегмент страхового рынка, который динамично развивается, имеет собственную специфику в формировании страхового покрытия и продвижении продаж соответствующих страховых продуктов.

Личное страхование спортсменов дает гарантию защиты жизни и здоровья спортсмена в случае наступления таких страховых случаев:

- Временная нетрудоспособность по причине несчастного случая или спортивной травмы;
- Общие и хронические заболевания;
- Завершение спортивной карьеры из-за частичной нетрудоспособности;
- Завершение спортивной карьеры из-за полной нетрудоспособности;
- Смерть застрахованного спортсмена.

Профессиональный спорт в целом является частью спорта, который направлен на проведение и организацию таких соревнований, за участие в которых и за подготовку к которым спортсмены получают заработную плату и (или) какое-либо вознаграждение. Сегодня доходы многих ведущих спортсменов в нашей стране составляют миллионы долларов. Однако решение вопросов их страховой защиты сегодня, к сожалению, находится не на самом высоком уровне. Мы решили остановиться на исследовании проблемы страховой защиты профессиональных спортсменов на примере самого популярного вида спорта в нашей стране – футбола. В этом и заключается *актуальность* темы нашего исследования.

В нашей стране футбол в последнее время стал настоящей индустрией. Бюджеты многих ведущих футбольных клубов составляют десятки миллионов долларов, а годовая заработная плата чаще всего достигает сотни тысяч долларов. Общеизвестно, что почти во всех странах есть свои национальные сборные по футболу. В него вкладываются огромные средства. В футбол играют любители и профессионалы, совсем юные и пожилые. Его массовость так же велика, как и риск получить травму.

В игре присутствуют борьба, высокие скорости, во время игры возникают непредсказуемые ситуации, притупляется чувство самосохранения, часты падения, серьезные удары.

Однако при всем этом футбол сегодня остается одним из самых травмоопасных видов спорта. Это дает владельцам футбольных клубов повод задуматься о возможном риске потери эффективных и дорогостоящих игроков, а самим спортсменам – о лишении работы вследствие несчастного случая. Такие проблемы на Западе решаются путем страхования упомянутых рисков. В Англии, например, страхованием охвачены клубы всех дивизионов. В Дании обладание страховкой является условием выхода футболиста на поле не только на профессиональном уровне, но и в любительских турнирах.

Перейдем к классификации видов травм, получаемых на поле. Итак, футбольные травмы разделяются на следующие категории:

- **легкие – ушибы, ссадины**. Они проходят сами довольно

быстро. Таких травм около 50 % от общего их числа;

- **травмы средней тяжести** – растяжения, надрывы связок – нуждаются в лечении. С ними справляются командные врачи, массажисты и травматологи. Таких повреждений примерно 35–40 %. При них игрок не участвует в игре **несколько недель**. Если он соблюдает все указания врача, полностью восстанавливается и возвращается в команду;
- **тяжелые**. Самые распространенные из них – травмы головы: сотрясения, ушибы головного мозга, разрывы связок, переломы, вывихи. Они составляют 10–15 % всех травм. В этих случаях важно как можно скорее обратиться за помощью к специалисту. Зачастую такие повреждения нуждаются в оперативном лечении. Спортсмен далеко не всегда возвращается в строй, а может **остаться инвалидом**.

По мнению спортивных врачей, травма средней тяжести (лечение мягких тканей) обходится футболисту в **2–3 тысячи в европейской валюте**, при сложных травмах эта цифра достигает **20–25 тысяч**.

Таблица 1. Статистические данные о травматизме в различных видах спорта.

Вид спорта	**Показатель травматизма (количество случаев на 1000 человек в год)**
Боулинг	0.50
Стрельба из лука	0.66
Гребля	0.92
Теннис	1.09
Гольф	1.13
Плавание	1.30
Водные лыжи	1.90
Гандбол	2.42
Бадминтон	2.53
Фигурное катание	2.79
Горные лыжи	3.44
Волейбол	4.43
Гимнастика	7.13
Американский футбол	10.5
Велосипедные гонки	11.3
Бокс	11.3
Хоккей	12.4
Баскетбол	22.0
Регби	23.1
Футбол	**27.5**
Бейсбол	27.67
Кросс	223.79
Бег 0-19 миль в неделю	294.00
Бег 20-29 миль в неделю	384.00
Бег 30-39 миль в неделю	461.00

Согласно статистическим данным, которые представлены выше, травматизм в футболе составляет 27,5 случаев на 1000 человек. Это на порядок выше, чем в фигурном катании, например; вдвое выше, чем в хоккее; хотя на порядок ниже, чем в различных видах бега (в кроссе – 223,8 на 1000 человек).

В российском футболе существует три вида страхования:

1. Обязательное социальное страхование. Страховщиком выступает ФСС РФ, который выплачивает спортсменам единовременное и ежемесячное пособие в случае нетрудоспособности и обеспечивает медицинскую, социальную и профессиональную их реабилитацию.

К нему относятся:

-*Страхование от несчастного случая и болезни* (на время проведения соревнований за рубежом команды РФ страхуются в добровольном порядке). - *Страхование от утраты профессиональной трудоспособности.* При получении травмы, футбольный клуб обязан за счёт собственных средств произвести доплату футболисту к пособию по временной нетрудоспособности в случае, если размер пособия ниже среднего заработка игрока и разница не покрывается страховыми выплатами по дополнительному страхованию.

- *Обязательное медицинское страхование.*

2. Добровольное страхование расходов на восстановление здоровья в платных медцентрах. Спортсмену выплачивается фиксированная сумма возмещения, например, при наиболее распространенной травме – разрыве мениска с последующей операцией – 10 тысяч американских долларов. Такое страхование ограничивается лишь периодом **соревнований за рубежом** и не распространяется на время тренировок, акклиматизации и т. д. Этот вид страхования доброволен для спортсмена, но **обязателен для его работодателя**.

3. Страхование жизни и здоровья футболиста. Данный пункт полностью соответствует принципам зарубежной практики.

В зарубежной практике определяющую роль в социальной защите футболистов-профессионалов играют условия страхования, оговоренные в их контрактах, заключаемых с работодателями. Значительные суммы гарантируют пребывание спортсменов в клубной команде. Ведущие игроки России тоже заключают подобные контракты, однако количество таких «**счастливчиков»** в настоящее время не превышает 7 % от общего числа игроков.

Согласно требованиям ФИФА и УЕФА, каждый клуб обязан страховать жизнь и здоровье своих футболистов. При этом данная страховка распространена исключительно на игровую деятельность. Если топ-клуб вполне может позволить оплатить лечение игрока, который, например, неудачно упал с лестницы и сломал себе ногу, то менее обеспеченный клуб имеет законное право не оплачивать расходы на

лечение игрока.

Кроме того, клубы обязаны выплачивать страховку за утрату профессиональной трудоспособности. Это значит, что помимо оплаты счетов за лечение, команда обязана продолжать выплачивать игроку заработную плату в полном объёме. Например, лондонский "Арсенал" за три года выплатил Абу Диаби зарплату на сумму почти восемь миллионов фунтов, при этом француз сыграл всего шестнадцать матчей за это время.

И это правило УЕФА куда больнее ударяет по бюджетам команд, нежели сама оплата лечения. Как показывает статистика, примерно пятьдесят процентов травм имеют лёгкий характер, и стоимость их лечения составляет примерно две-три тысячи евро. Если говорить о тяжёлых травмах, которые случаются в 10% случаях, то там лечение обычно начинается от двадцати тысяч евро, но редко превышает пятьдесят тысяч, если, конечно, речь не идёт о смертельных заболеваниях.

Если же футболисты получил травму, из-за которой он вынужден завершить карьеру, то клуб обязан выплатить единовременную страховую выплату, которая должна покрыть получение высшего образования и стать начальным капиталом для открытия бизнеса. В разных странах сумма выплаты разнится, но в английской Премьер-лиге она может составлять до нескольких миллионов фунтов.

Долгие годы профессиональные клубы вели настоящую войну с ФИФА и УЕФА, требуя компенсации за травмы игроков в международных матчах. В итоге, футбольные функционеры сдались, и с 2012 года ФИФА начал выплачивать страховые суммы, если игроки получат травму в матчах за национальную сборную. Максимальная сумма страховки достигает почти десяти миллионов евро! И уже немало клубов получили данные выплаты. Так, например, ФИФА перечислила "Барселоне" около 250 тысяч евро за травму Неймара в матче против сборной Колумбии.

В российском футболе система страхования футболистов ничем не отличается от обычного страхования профессиональной деятельности. Причем только в 1999 году был принят закон "О физической культуре и спорте в Российской федерации", согласно которому профессиональный спорт признан видом трудовой деятельности, который попадал под действие Трудового кодекса РФ. Соответственно каждый игрок, как и каждый другой работающий человек в России, застрахован в обязательном порядке. Другое дело, что суммы выплат серьёзно разнятся.

Весьма показателен случай 2011 года, когда питерский "Зенит" получил выплаты из Фонда социального страхования (ФСС) на сумму в 162 миллиона рублей, что составило более 50% всего бюджета страхового фонда. Петербургское отделение ФСС подало в Арбитражный суд, требуя возврата значительной части этой суммы, но дело выиграл "Зенит". Суд не нашёл нарушений в действиях питерской команды, признав суму выплаты законной. Примечательно, что после этого случая был принят закон о

сумме максимального страхового пособия, который стал равен 235,8 тысячам рублей. После этого закона большинство клубов отказались от услуг ФСС, решив страховать футболистов в частных страховых компаниях.

По сравнению со своими зарубежными коллегами российские игроки пока защищены очень слабо. Поэтому так часты уходы перспективных россиян в заграничные клубы. Футбол – один из самых травмоопасных видов спорта. Повреждения получает каждый второй спортсмен.

Затраты на лечение, восстановление спортивной формы, а возможно, и на пожизненное пребывание в инвалидном кресле огромны. Не меньший вред наносят здоровью переутомление, длительные стрессы, частые смены климата и часовых поясов во время участия в зарубежных соревнованиях. Футбольные травмы все больше «молодеют»: их чаще всего получают игроки от 18 до 23 лет.

А социальное страхование отечественных футболистов только набирает обороты, защищенность спортсменов весьма низкая. Если в ближайшие годы не произойдет коренного перелома в этой сфере, то перспективы отечественного футбола могут быть неутешительными.

Теперь, непосредственно, перейдем к выводам. Итак, во-первых, страхование является неотъемлемой частью жизни любого спортсмена, в нашем случае – профессионального футболиста. Российский футбольный союз, опираясь на нормативные документы РФ и МФФ, выделяет три главных вида страхования: обязательное медицинское страхование, страхование жизни и здоровья, медицинское страхование на добровольной основе для игроков и обязательное для клубов.

Во-вторых, статистика травматизма в мировом футболе, как было показано в нашей работе, весьма неутешительна. Российские игроки, по сравнению со своими зарубежными коллегами, сегодня защищены очень слабо, если не решить проблемы, связанные с их защищенностью и страхованием, перспективы развития футбола в нашей стране могут быть довольно таки не положительными.

Использованные источники:

1. Российская Федерация. Законы. О физической культуре и спорте: федер. закон: от 04.12.2007: № 329-ФЗ.
2. Российская Федерация. Законы. Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний: федер. закон: от 24.07.98: № 125-ФЗ.
3. Профессиональный союз футболистов и тренеров: http://www.psft.ru/news.html?name=news1&item_id=5

Азнабаева Р.Р.
студент 3 курса
ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ
Неверова И.А.
студент 2 курса
КФ ОГУ
Республика Башкортостан, г. Уфа

РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОГОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОТРАСЛИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: *в статье рассматриваются основные проблемы, связанные с развитием сельского хозяйства, и пути их решения.*

Ключевые слова: *сельскохозяйственная продукция, инвестиционные проекты, сельское хозяйство.*

DEVELOPMENT SELSKOKHOSAISTVENNYI INDUSTRY IN THE RUSSIAN FEDERATION

Abstract: *the article examines the main problems associated with the development of agriculture, and their solutions.*

Keywords: *agricultural products, investment projects, agriculture.*

Развитие сельскохозяйственной отрасли необходимо для нашей страны. Согласно ВВП Россия является аграрной страной. Последние несколько лет сельскохозяйственная деятельность практически находится в замороженном состоянии. Очень много колхозов, которые существовали в СССР, развалились. В послании президента РФ говорилось, что сельское хозяйство необходимо восстанавливать, выделяются деньги на данную отрасль [3].

Государство будет поддерживать данную отрасль с помощью инвесторов, которые будут вкладывать свои деньги в сельскохозяйственные проекты, гарантирование стабильных налоговых и других базовых условий для инвесторов, будет предоставляться право государству покупать на вне конкурсной основе до 30% продукции, созданной в рамках специальных инвестиционных проектов, все остальное должно идти на свободный, зарубежный рынок. Будут поддерживаться именно конкурентные отечественные производители [2].

За 2015 год экспорт сельскохозяйственной продукции вырос. К 2020 году необходимо полностью обеспечить свой рынок сельскохозяйственной продукцией. В 2015 году на сельское хозяйство будет выделено 185 миллиардов рублей, заявил премьер-министр РФ Дмитрий Медведев.

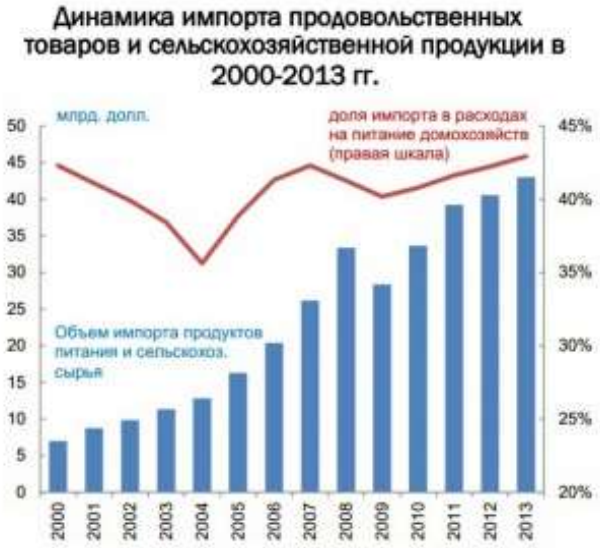


Рис 1.1 - Динамика Импорта продовольственных товаров и сельскохозяйственной продукции в 2000-2013 гг. [1]

По данным из рисунка 1.1 можно сделать вывод о том, что импорт в течение 5 лет растет. Необходимо развиваться в этой сфере, потому что в ней будет самый прибыльный бизнес. Спрос на такую продукцию растет с каждым годом и анализируя последние события в мире, веденные санкции и дефицит бюджете, можно сказать, что нужно развивать то, в чем всегда была сильна Россия - аграрную отрасль. Она принесет большие доходы нашей стране, мы перестанем зависеть от других стран в покупке данной продукции.

Государство имеет в 2015 году бюджет с дефицитом, но все же выделяет деньги на развитие сельскохозяйства, т.к это одно из решений проблемы кризиса в нашей стране.

Использованные источники:

1. Институт комплексных социальных исследований Российской академии наук [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.iksiran.ru/

2. Владимиров, И. А. Правовое регулирование предпринимательской деятельности в сельском хозяйстве [Текст] : монография / И. А. Владимиров. - Уфа : Изд-во БГАУ, 2001. - 100 с. - Библиогр.: с. 95-98.

3. Владимиров И. А. Проблемы оборота земель сельскохозяйственного назначения [Текст] / И. А. Владимиров // Земельная реформа и эффективность использования земли в аграрной сфере экономики : сборник статей Всероссийской научно-практической конференции (23-24 октября 2014 г.) / Башкирский ГАУ. - Уфа, 2014. - С. 37-41.

УДК 332.3

Айзаров Д.А.
студент 3 курса
Москвина А.Э.
студент 3 курса
Чундерова Н.Г.
студент 3 курса
экономический факультет
ФГБОУ ВО «Ульяновская ГСХА им. П.А. Столыпина»
Научный руководитель: Нуретдинова Ю.В., к.э.н., доцент

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ

Ключевые слова: земля, сельскохозяйственное производство, ресурсы земли, ограниченность земельных ресурсов.

В данной статье рассмотрены проблемы эффективного использования земельных ресурсов, повышения плодородия и пространственной ограниченности. Выявлен главный путь повышения экономической эффективности использования земли в сельском хозяйстве на современном этапе – последовательная интенсификация.

Ayzarov D.A.,
3rd year student
Moskvina A.E.,
3rd year student
Chunderova N.G.,
3rd year student
Faculty of Economics
FGBOU IN "Ulyanovsk State Agricultural Academy named . PA Stolypin"
Supervisor - Nuretdinova Y. Ph.D., assistant professor

ECONOMIC ASPECTS OF LAND

Keywords : land , agricultural production, land resources , limited land resources.

This article discusses the problems of efficient use of land resources, improvement of productivity and spatial limitations. The main way to increase economic efficiency of land use in agriculture at the present stage – sequential intensification.

Земля, будучи активно вовлечена в сельскохозяйственное производство, выступает предметом труда и орудием производства, при помощи которых человек производит необходимые ему продукты.[4]

Естественной основной сельскохозяйственного производства являются ресурсы земли. Правильное их использование позволяет решать проблемы продовольственного снабжения населения, повышать его благосостояние, обеспечивать социальную стабильность в обществе. В отличие от промышленности, где земля является лишь площадкой, фундаментом для размещения средств производства, в сельском хозяйстве

она служит основным средством производства, поскольку от нее во многом зависит результаты деятельности сельскохозяйственного предприятия, следовательно, уже здесь заложено неравенство в условиях ведения сельского хозяйства, что должно учитываться в практике управления АПК.

Современные тенденции в использовании земельных ресурсов края, выражаются в широкой интенсификации использования продуктивных земель, вовлечении в хозяйственный оборот дополнительных земельных площадей, расширении отвода земель для несельскохозяйственных нужд , росте количества сделок с отдельными земельными участками. В этом случае отчетливо вырисовывается необходимость не только тщательной инвентаризации наличия и распределения земель, но и оценки эффективности использования земельных ресурсов.

Повышения значения этой проблемы вызвано тем, что состояние земель непрерывно ухудшается: снижается плодородие почвы, усиливаются водная и ветровая эрозии , истощаются природные ресурсы, нарастает экологической кризис.

Следует иметь в виду, что у земли свои специфические черты, отличающие ее от других, искусственно созданных средств производства[2]:

1) земля не имеет стоимости, так как на ее создание не затрачен человеческий труд. Другие же средства производства созданы трудом людей и потому имеют стоимость;

2) результаты сельскохозяйственного производства зависят от местоположения, размеров и рельефа участка;

3) земля в процессе производства совмещает в себе функции и средства и предмета труда.

4) земля не может быть заменена никакими другими средствами производства; без нее не может осуществляться производственный процесс в сельском хозяйстве, особенно в земледелии;

5) земля пространственно ограничена. И при исчерпании свободных угодий земельные ресурсы нельзя увеличить;

6) земля обладает территориальной протяженностью и постоянным расположением участков, что позволяет широко применять в сельском хозяйстве мобильные машины;

7) земельные участки неодинаковы по качеству. Они могут отличаться по плодородию, рельефу и другим признакам, что оказывает влияние на урожайность сельскохозяйственных культур и другие показатели эффективности производства. Это необходимо учитывать при планировании закупок продукции, дифференциации закупочных цен, распределении ресурсов, регулировании других экономических отношений по зонам страны.

8) земля при правильном использовании не изнашивается, не ухудшается, а напротив, улучшает свои свойства, тогда как другие средства производства изнашиваются, устаревают морально и заменяются новыми в процессе труда. Эта особенность земли обусловлена ее ценнейшим свойством – плодородием почвы.

Сущность плодородия характеризуется природной способностью почвы обеспечивать потребности растений в пище и воде в течение всех периодов их роста и развития. К тому же плодородие обработанной почвы зависит от дополнительных вложений, то есть состояние почвенного плодородия склонно изменениям. Различают три вида плодородия: естественное, искусственное и экономическое. Экономическое - единство естественного и искусственного плодородия. Они существуют в органически едином процессе питания и жизни растений. Экономическое плодородие наиболее полно и всесторонне отражает производительное свойство земли. [3]

Все земли в пределах государства образуют единый государственный земельный фонд. Общий земельный фонд РФ составляет 1709,7 млн. га. Земельный фонд неоднороден по своему составу и поэтому подразделяется на категории, которые даются в Земельном кодексе Российской Федерации. В соответствие со ст.7 Земельного кодекса РФ все земли по целевому назначению подразделяются на следующие категории[1]:

- земли сельскохозяйственного назначения;
- земли поселений;
- земли промышленности, энергетики, транспорта, связи, радиовещания, телевидения, информатики, земли для обеспечения космической деятельности, земли обороны безопасности и земли иного специального назначения;
- земли особо охраняемых территорий и объектов;
- земли лесного фонда;
- земли водного фонда;
- земли запаса.

Более подробно структура земель Российской федерации отражена на рисунке 1.



Рис.1 – Структура земель Российской Федерации

Всем знакомо, что земельные ресурсы характеризуются пространственной ограниченностью. С экономической точки зрения ограниченность земли – понятие относительное, так как дополнительные вложения в землю увеличивают производство продукции с единицы площади. [2]

Таким образом, главный путь повышения экономической эффективности использования земли в сельском хозяйстве на современном этапе – последовательная интенсификация. Ее необходимость определяется постоянным ростом спроса на продукцию сельского хозяйства в нужном ассортименте и соответствующего качества и снижением обеспеченности плодородной или используемой землей в расчете на душу населения.

Использованные источники:

1. Земельный кодекс Российской Федерации" от 25.10.2001 N 136-ФЗ (ред. от 28.11.2015)
2. Жилина В.И., Зверева Г.Н. Рациональное землепользование как фактор устойчивого развития сельских территорий //Известия нижневолжского агроуниверситетского комплекса. — 2013. — № 1(29). — С. 224—229.
3. Лебедева О.И. Земельные отношения в модернизирующейся экономике// Проблемы современной экономики. — 2011. — № 4 (40). [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.m-economy. ru/art.php?nArtId=3858
4. Левин Г.Д. Повышение эффективности управления земельных ресурсов // «Коммерсант». — 2012. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http:// v102.ru/news/3620.html

Акимов А.А., кандидат экономических наук
доцент, кафедра «Бухгалтерский учет, налогообложение и аудит»
ФГБОУ ВПО «Пензенский государственный университет»
Малахов А.Е., кандидат экономических наук
доцент, кафедра «Экономика и менеджмент»
Международный независимый эколого-политологический университет
Смолич Н.Г., доцент
заведующая кафедрой «Экономика и менеджмент»
Международный независимый
эколого-политологический университет
Россия, г. Пенза

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА И ОТРАЖЕНИЯ В ОТЧЕТНОСТИ ОПЕРАЦИЙ ОБРАТНОЙ ОПЕРАЦИОННОЙ АРЕНДЫ

Статья посвящена рассмотрению особенностей учета и отражения в отчетности операций обратной операционной аренды. Проанализированы отличия операционной аренды от финансовой аренды. Проведен сравнительный анализ требований РПБУ и МСФО по учету обратной операционной аренды. Сформулированы рекомендации по гармонизации российских ПБУ с учетом требований стандартов МСФО.

Ключевые слова: РПБУ, МСФО, учет, финансовая отчетность, операционная аренда, обратная аренда

Akimov A.A., Candidate of Economic Sciences,
Docent of "Accounting, Taxation and Auditing"
VPO "Penza State University"
Malakhov A.E., Candidate of Economic Sciences,
Docent of "Economics and Management"
International Independent Ecological and Political University
Smolich N.G.,
Docent, Head of Department of "Economics and Management"
International Independent Ecological and Political University
Russia, Penza

FEATURES OF ACCOUNTING AND REPORTING OPERATIONS BACK OPERATING LEASE

The article considers the peculiarities of accounting and reporting operations of the reverse operating leases. Analyzed the differences on operating leases of finance lease. A comparative analysis of the requirements of Russian GAAP and IFRS accounting reverse operating leases. Recommendations on harmonization of Russian PBU with the requirements of IFRS.

Keywords: RAP, IFRS accounting, financial reporting, operating lease, leaseback

В современных экономических условиях особое значение необходимо уделять нетрадиционным способам финансирования деятельности организаций. Одним из способов пополнения оборотных средств организаций может служить обратная операционная аренда. Этот инструмент позволяет, с одной стороны, сохранить в пользовании у организации основные средства и, с другой стороны, пополнить оборотные средства предприятия на сумму, сопоставимую со стоимостью основных средств.

Обратная операционная аренда включает 2 взаимосвязанные операции:

– продажу актива продавцом арендодателю;

– обратное получение в операционную актива продавцом (арендатором актива) от покупателя (арендодателя).

Учет операций обратной аренды в соответствии с российскими ПБУ и МСФО имеет существенные отличия. В системе нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета в РФ отсутствует отдельное положение, регулирующее порядок учета операционной аренды и отражения указанных операций в бухгалтерской (финансовой) отчетности. В настоящее время разработан только проект ПБУ «Аренда».

Вопросы учета арендных операций регулируется МСФО (IAS) 17 «Аренда». В соответствии с данным стандартом аренда подразделяется на два вида:

- финансовая аренда;

– операционная аренда [2].

В соответствии с российским законодательством аренда также подразделяется на финансовую (лизинг) и обычную (операционную) аренду в соответствии с юридическим содержанием правоотношений.

Согласно МСФО 17 операционная аренда определяется как аренда, отличная от финансовой аренды, то есть договор операционной аренды не должен соответствовать ни одному из следующих критериев классификации финансовой аренды:

- договор аренды предусматривает передачу права собственности на актив арендатору в конце срока аренды;

- арендатор имеет право на покупку актива по цене, которая, как ожидается, будет настолько ниже справедливой стоимости на дату реализации этого права, что на дату начала арендных отношений можно обоснованно ожидать реализации этого права;

- срок аренды распространяется на значительную часть срока экономической службы актива даже при отсутствии передачи права собственности;

- на дату начала арендных отношений приведенная стоимость минимальных арендных платежей практически равна справедливой стоимости актива, являющегося предметом аренды;

– сданные в аренду активы имеют такой специализированный характер, что только арендатор может использовать их без значительной модификации

– отсутствует передача практически всех рисков и выгод, связанных с владением актива.

При осуществлении операций обратной операционной аренды арендатор не отражает в своем отчете о финансовом положении не арендованный актив, ни обязательство по будущим арендным платежам. Объекты недвижимости, являющиеся предметом обратной операционной аренды, отражаются в финансовой отчетности в качестве инвестиционного имущества.

Арендодатель, передавший актив по договору обратной операционной аренды, отражает его в своем отчете о финансовом положении в качестве основного средства.

Арендные платежи, ожидаемые к получению в будущем в соответствии с договором обратной операционной аренды, учитываются арендодателем в качестве дебиторской задолженности. Затраты, непосредственно свеянные с передачей актива в обратную операционную аренды, относятся на увеличение балансовой стоимости арендованных основных средств.

Платежи, уплачиваемые в рамках договора обратной операционной аренды, по методу начисления, как правило, равномерно включаются в состав расходов на протяжении всего срока аренды.

В случае, если договором обратной операционной аренды предусмотрены льготы (скидки и т.д.), то их стоимость аналогично на равномерной основе уменьшает величину расходов по аренде в течение всего срока аренды.

Если операция обратной аренды классифицируется как операционная аренда, то любая прибыль от продажи признается незамедлительно, при условии, что сама продажа и условия обратной аренды основываются на справедливой стоимости.

В противном случае продажа и обратная аренда учитываются следующим образом:

– если цена продажи соответствует или является ниже справедливой стоимости, то возникающая прибыль и убыток признаются сразу. Однако если возникший убыток компенсируется будущими арендными платежами по ставке ниже рыночной, то этот убыток признается отложенным и списывается в течение ожидаемого срока использования актива. Размер отложенного убытка не может превышать приведенную стоимость разницы — то весть экономии на арендных платежах — между арендными платежами по ставкам ниже рыночных и арендными платежами по справедливым рыночным ценам за период

существования этой разницы, которая определяется на момент заключения соглашения;

– если цена продажи выше справедливой стоимости, то такое превышение признается отложенной прибылью, которая списывается в течение срока полезного использования актива;

– если на дату сделки справедливая стоимость актива оказывается ниже его балансовой стоимости, то возникающая разница незамедлительно признается как убыток от продажи [4, С.1483].

Классификация аренды производится на дату начала арендных отношений либо на дату пересмотра условий договора его сторонами.

В соответствии со ст. 606 Гражданского кодекса РФ (далее ГК РФ) по договору аренды (имущественного найма) арендодатель (наймодатель) обязуется предоставить арендатору (нанимателю) имущество за плату во временное владение и пользование или во временное пользование [1].

Переход рисков и выгод, связанных с владением активом, в российском бухгалтерском учете роли не играет.

В российских ПБУ не закреплено отдельного понятия «обратная операционная аренда». Соответственно, при учете указанных операций применяется стандартный порядок учета арендных отношений.

Передача активов в обратную операционную аренду, как правило, осуществляется специализированными организациями, для которых арендная деятельность является основной. В российском учете отдельно отражаются операции приобретения (продажи) предмета обратной операционной аренды и передачи в аренду активу арендатору.

Операция приобретения предмета обратной операционной аренды отражается в учете следующим образом:

Дебет 08 «Вложения во внеоборотные активы» Кредит 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» – учтены затраты по приобретению предмета обратной операционной аренды (основное средство);

Дебет 19 «НДС по приобретенным ценностям» Кредит 60 Расчеты с поставщиками и подрядчиками»– учтен НДС по затратам, связанным с приобретением основного средства;

Дебет 60 Расчеты с поставщиками и подрядчиками» Кредит 51 «Расчетные счета» – перечислены денежные средства продавцу (арендатору) для приобретения предмета обратной операционной аренды;

Дебет 01 «Основные средства» Кредит 08 «Вложения во внеоборотные активы» – основное средство принято к учету.

В учете арендодателя сумма причитающейся арендной платы включается в состав выручки от оказания услуг и учитывается в качестве доходов по обычным видам деятельности. Таким образом, указанная операция отражается следующим образом:

Дебет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», субсчет «Расчеты по арендной плате» Кредит 90 «Продажи», субсчет «Выручка».

Все затраты, связанные с оказанием услуг по передаче в аренду основных средств и начисленным по ним амортизационным отчислениям, отражаются на счете 20 «Основное производство». В учете составляются следующие корреспонденции счетов:

Дебет 20 «Основное производство» Кредит 02 «Амортизация основных средств», 10 «Материалы», 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда», 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению» и др.

В конце месяца все накопленные затраты списываются на себестоимость продаж следующее корреспонденцией счетов

Дебет 90 «Продажи», субсчет «Себестоимость продаж» Кредит 20 «Основное производство».

Операция по начислению НДС с арендной платы отражается в учете следующим образом:

Дебет 90 «Продажи», субсчет «Налог на добавленную стоимость» Кредит 68 «Расчеты по налогам и сборам», субсчет «Расчеты по НДС».

Прибыль от оказания услуг по обратной операционной аренде отражается в учете следующим образом:

Дебет 90 «Продажи», субсчет «Прибыль (убыток) от продаж» Кредит 99 «Прибыли и убытки».

Убыток от оказания услуг по обратной операционной аренде отражается в учете следующим образом:

Дебет 99 «Прибыли и убытки» Кредит 90 «Продажи», субсчет «Прибыль (убыток) от продаж».

Получение арендной платы от арендатора отражается в учете следующим образом:

Дебет 51 «Расчетные счета» Дебет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», субсчет «Расчеты по арендной плате».

Порядок отражения в бухгалтерском учете арендных операций у арендатора.

Основные средства, полученные арендатором, отражаются в учете на забалансовой счете по стоимости, указанной в договоре обратной операционной аренды:

Дебет 001 "Арендованные основные средства".

Как правило, предмет обратной операционной аренды (основные средства) используется арендатором для производства продукции, выполнения работ, оказания услуг, поэтому арендная плата рассматривается в качестве расхода по обычным видам деятельности. В учете указанная операция отражается следующим образом:

Дебет 20 "Основное производство", 23 "Вспомогательные производства", 25 "Общепроизводственные расходы", 26 "Общехозяйственные расходы", 44 "Расходы на продажу" Кредит 76 "Расчеты с разными дебиторами и кредиторами", субсчет "Расчеты по арендной плате".

Затраты на ремонт арендованных основных средств, производимые арендатором (предусмотренные договором аренды), также учитываются в составе его расходов по обычным видам деятельности [3, С. 186].

При перечислении арендных платежей составляется следующая корреспонденция счетов бухгалтерского учета:

Дебет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», субсчет «Расчеты по арендной плате» Кредит 51 «Расчетные счета».

Проанализировав порядок отражения операций обратной операционной аренды с соответствии с российскими ПБУ и МСФО, можно констатировать существенные различия в их учете. Модель учета операций обратной операционной аренды, закрепленная МСФО, отличается проработанностью и более высокой степенью информативности. Поэтому необходимо гармонизировать требования российских стандартов бухгалтерского учета и международных стандартов финансовой отчетности.

Использованные источники:

1.Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 29.06.2015)

2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 16 «Основные средства».

3.Барбашова С.А. Повышение экономической эффективности использования основных средств // Сборник научных статей VI Международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и преподавателей. под редакцией В.В. Бондаренко, П.Г. Яновой, М.А. Таниной, С.В. Самуйлова, С.А. Барбашовой, Н.Г. Смолич. Пенза, 2015. – С.185-187.

4.МСФО: точка зрения КПМГ: Практическое руководство по международным стандартам финансовой отчетности: подготовленное КПМГ 2013/2014: ч.2. Пер с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2014. - 1524 с.

Акимова А.В.
студент 3го курса
Институт управления
Россия, г. Белгород

ОРГАНИЗАЦИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ И СРЕДСТВ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация: В статье поднимается вопрос о важности средств массовой информации. Проведен анализ существующей законодательной базы РФ о СМИ. Приведены рекомендации по улучшению системы СМИ.

Ключевые слова: средства массовой информации, Конституция, закон «О средствах массовой информации».

В настоящее время средства массовой информации оказывают значительное влияние на сознание людей, пропагандируют определенные взгляды, идеи, мнения и т.д. Именно поэтому система СМИ должна быть точной, хорошо проработанной, общедоступной, достоверной. От взаимодействия органов государственной власти и СМИ зависят темпы развития гражданского общества.

Средства массовой информации дают возможность человеку знать о том, что происходит в окружающем мире, в обществе, формируют общественное мнение граждан и т.п., также способствуют выявлению интересов граждан, доводят до властей какие-либо сведения, которые тревожат гражданское общество, через СМИ люди могут быть в курсе относительно действий и намерений власти.

Средства массовой информации, по моему мнению, является одним из важнейших институтов современного общества. Огромна роль их в формировании, функционировании и эволюции общественного сознания в целом.

Средства массовой информации способны побуждать человека к каким-либо действиям, также управлять его сознанием, обогащать духовно, прививать чувство свободы, собственного достоинства, справедливости, но также СМИ могут пагубно влиять на личность, запутывать ее, закладывать в нее неверные идеи, зарождать в сознании страх, ненависть, недоверие и т.д.

В нашей стране существует нормативно-правовая база, которая регулирует деятельность средств массовой информации, и прежде всего, следует, сказать о Конституции Российской Федерации, так как он является основой всех законодательных актов нашей страны.

Принятая всенародным голосованием 12 декабря 1993 года Конституция РФ возглавляет всю систему российских источников права.

Анализируя Конституцию нашей страны, следует отметить 29 статью, в которой говорится, что [1]:

1. Каждому гарантируется свобода мысли и слова: подразумевается, что каждый человек с рождения имеет право свободно мыслить, высказывается, иметь свое мнение, и никто не имеет права навязывать ему иные убеждения.

2. Не допускаются пропаганда или агитация, возбуждающие социальную, расовую, национальную или религиозную ненависть и вражду. Запрещается пропаганда социального, расового, национального, религиозного или языкового превосходства: здесь подразумевается, что по своей сути все люди равны, ни одна нация, раса не имеет никаких превосходств перед другой.

3. Никто не может быть принужден к выражению своих мнений и убеждений или отказу от них: каждый человек имеет свои мысли и мнение,

а также это его личное дело говорить кому-либо их, никто не имеет права его принуждать к этому.

4. Каждый имеет право свободно искать, получать, передавать, производить и распространять информацию любым законным способом. Перечень сведений, составляющих государственную тайну, определяется федеральным законом: информация должна находиться в свободном доступе и абсолютно любой человек может получить ее и никто не имеет права препятствовать этому.

5. Гарантируется свобода массовой информации. Цензура запрещается: Конституция говорит о свободе массовой информации, а не о свободе средств массовой информации. В ней говориться о возможности распространения любых сведений через СМИ, а не о праве средств массовой информации заниматься чем угодно, также говорится о недопустимости монополизации сведений в руках государства или нескольких частных владельцев.

Остальные законы и подзаконные акты не имеют права противоречить нормам, которые закреплены в Конституции. В ней определены и соединены совместные начала и принципы правового урегулирования в государстве, на ее базе складывается целая отрасль законодательства или права, а также и закон «О средствах массовой информации».

Закон Российской Федерации «О средствах массовой информации» 27.12.1991 № 2124-1 (Закон о СМИ) – нормативно-правовой акт, регулирующий отношения между участниками производства массовой информации [2].

В своей структуре закон о СМИ имеет 7 глав и 62 статьи, каждая из которых регулирует вопросы отдельной отрасли в этой сфере.

В статьях данного закона дается определение основным понятиям в указанной сфере; также содержится информация о поиске, получении, обработке, владении, хранении, изготовлении и иных действиях; регламентируется свобода массовой информации, поднимается вопрос о злоупотреблении свободой массовой информации; рассказывается о запрете цензуры; содержаться сведения о формах применения закона; говорится о нормах, которые необходимы для регистрации СМИ; поднимается вопрос о прекращении и приостановлении деятельности в этой сфере; рассказывается о распространении массовой информации; регулируются права и обязанности журналистов, и устанавливается ответственность за нарушение законодательства в обсуждаемой области и многое другое.

По сути, достаточно большое внимание уделяется в законодательстве средствам массовой информации, но, не смотря на это, на мой взгляд, существует сложность получения достоверной информации.

Наши СМИ «распыляются» на различные сферы жизни, что приводит к плохому пониманию сведений.

Большинство людей старшего возраста черпают информацию через телевизор или радио, молодежь же получает ее через всемирную сеть «Интернет» и самое удивительное, что информация, которую получают наши родители через телевидение, не всегда совпадает с той, которую читаем мы, а некоторые факты вовсе отсутствуют.

Я считаю, что необходимо провести некоторые преобразования в нашей системе СМИ:

1. Прежде всего, все «каналы» СМИ должны подвергаться строгой проверке.
2. «Каналы» СМИ должны людям преподносить правдивую, точную, непротиворечащую друг дугу информацию.
3. Улучшение системы взаимодействия между СМИ и органами власти, обществом и другими структурами.
4. Усовершенствовать моральные и этические нормы в сфере деятельности СМИ.

Использованные источники:

1. Конституция РФ (http://constitution.ru/)
2. Закон РФ «О средствах массовой информации» (http://www.consultant.ru/).

УДК 658.511

Аксенова К.Е.
студент 1 курс магистратуры,
факультет «Институт социально-гуманитарных технологий»
Томский политехнический университет
Россия, г. Томск

УМЕНЬШЕНИЕ ПОТРЕБЛЕНИЯ РЕСУРСОВ ЗА СЧЕТ КОЛЛЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Статья посвящена одной из главных проблем в современной экономике, а именно ограниченность ресурсов. В данной статье рассматриваются способы сокращения потребления ресурсов. Большее внимание уделяется коллективному использованию.

Ключевые слова: экономика, ресурсосбережение, потребление ресурсов, коллективное использование.

The article is devoted to one of the major problems in the modern economy, namely limited resources. This article discusses ways to reduce the consumption of resources. More attention is paid to the collective use.

Keywords: economics, resource conservation, resource consumption, the collective use.

В связи с нынешней экономической ситуацией проблема экономии и рационального использования материальных ресурсов стала одной из

самых актуальных. Экономия материальных ресурсов может эклномически успешно повлиять как на определенное предприятие, так на экономику страны в целом. Выделяются разные способы экономии ресурсов, например: уменьшение расхода ресурсов на одну единицу продукции, сокращение резервов ресурсов на предприятиях, а также коллективное использование ресурсов. Большие потери связаны с ошибками при нормировании, неверном определении необходимости ресурсов на предприятиях и их подсчетах. Тем не менее, не стоит оценивать роль нормирования материальных ресурсов исключительно с позиции использования ресурсов для определения потребности в них. Это главная, прямая задача нормирования потребления материальных ресурсов. Кроме того, существует и другая не менее важная задача: необходимость использования норм для осуществления воздействия на различные структуры экономики для сведения фактических затрат ресурсов к нужным затратам.

Исходя из этого, появилась цель для написания данной работы, которая заключается в изучении возможностей организации рационального потребления материальных ресурсов, а именно пути сокращения потребления ресурсов путем коллективного пользования.

К товарам и услугам коллективного пользования относятся те товары и услуги, в потреблении которых участвуют все члены общества. Например, государственное управление, охрана общественного порядка, энергетическая система, оборона и т.д. Особенность коллективного использования состоит в том, что они делятся между потребителями в основном поровну и часто потребляются коллективно.

Экономические ресурсы бывают трех видов: природные, человеческие и произведенные человеком [1]. Все виды ресурсов используются для производства товаров и услуг; данные ресурсы вследствие их характера применения по другому называют еще факторами производства. Все экономические ресурсы подразделяются на два типа: Первый тип – материальные, к ним относятся земля и капитал. Второй тип – людские, что подразумевает труд и предпринимательские способности как особый человеческий ресурс. Совокупность всех видов экономических ресурсов имеет большое значение: во-первых, способствуют более эффективному производству товаров и услуг; во-вторых, помогают определить, для кого именно производятся данные товары и услуги, так как основным доходом для большинства людей является плата за экономические ресурсы.

Одним из главных инструментов поиска резервов экономии и рационального использования материальных ресурсов является экономический анализ [2]. Экономический анализ включает в себя:

- оценка необходимости ресурсов;

- изучение качества материально-технического обеспечения, анализ их выполнения, а также влияния на объем производимой продукции, ее себестоимость и другие показатели;

- анализ развития и соответствие составленным планам по показателям ресурсопользования;

- использование материальных ресурсов, оценка ихэффективности;

- определение факторов, которые могут объяснить отклонение фактических показателей использования ресурсов от запланированных или от показателей, представленных за предыдущий период;

- нахождение и оценивание внутрипроизводственных резервов экономии ресурсов и разработка конкретных мероприятий по их рациональному использованию.

Кроме того, необходимо уделить внимание коллективному использованию, как методу экономии ресурсов. Данный инструмент сокращает потребление товара и услуг в связи с тем, что использование ресурсов будет проходить единовременно. В состав коллективного использования входит нормирование, а это важнейший и эффективный способ экономии ресурсов. Но, также стоит отметить, что это не единственный метод снижения затрат. Существует также методы с использованием новых технологий, организационные методы и другие.

Инструмент коллективного использования ресурсов позволяет уменьшат объем потребляемых ресурсов, в связи с чем граничит с наукой ресурсопользования, одной из важнейших наук экономики.

Использованные источники:

1. Курс экономической теории / под ред. Чепурина М.Н., Киселевой Е.А. Киров: АСА. 2001.
2. Зайцев Н.Л. Экономика промышленного предприятия: Учебник; 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 336с.
3. 2. Грузинов В.П. Экономика предприятия и предпринимательство. – М.: «Софит», 1994. – 496с.
4. Костин, А.И. Ресурсы и политика в условиях глобализации/ А.И. Костин// Вестник Московского университета, серия 12. Политические науки.- 2007. - №2.
5. Лукьянченков, А.П. Экономика и организация природопользования/ А.П. Лукьянченков// Юнити – Дана. - 2007.

УДК 005.3

Алексеева В.П.
студент
1 курс, факультет «Мировая экономика»
Россия, г. Краснодар

СРАВНЕНИЕ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ НА ПРИМЕРЕ КОНКРЕТНЫХ КОМПАНИЙ

В данной статье будет рассмотрена модель управления в российской и испанской организации. Так как в наше время очень развита международная торговля и многие фирмы стремятся выйти на мировую арену, очень важно учитывать колорит и обычаи каждого народа. А также это хорошая возможность принести новизну из зарубежной модели управления в отечественную, что позволит более эффективно организации вести свою управленческую деятельность.

Ключевые слова: модель управления, организация, тимбилдинг, сиеста, управленческий контроль, мотивация.

In this article, we present a model of management in Russian and Spanish organizations. Since our time is very well developed international trade and many firms seek to enter the global arena, it is important to consider the flavor and customs of each people. And this is a good opportunity to bring the novelty of foreign management models in the national that will enable the organization to more effectively conduct its management activities.

Keywords: management model, organization, team building, Siesta, management control, motivation.

В каждой компании независимо от сферы деятельности и размеров есть своя модель управления. Зачастую модель управления формируется годами и каждая страна имеет свои специфические особенности.

В этой статье, мы попытаемся сравнить на примере конкретных компаний, модель управления Испании, Барселона «Сфера Глобал» и Россия, Краснодар «Русский Стиль – 97»

Первой мы рассмотрим испанскую фирму и дадим ее краткую характеристику.

Все испанцы являются очень жизнерадостными и «горячими» по темпераменту людьми, что не может сказываться на их отношении к работе. В коллективе царит неформальная атмосфера, нет никаких ограничений по стилю и форме одежды, так как они считают, что это будет ущемлять их права. В испанских фирмах развита горизонтальная система управления, которая складывает определенную систему группового принятия решений, согласно которой ответственность за принятое решение несет вся группа. Ни один человек не имеет права единолично принять решение. Суть системы в том, что решения должны приниматься всеми.

Испанцы допускают в организационной жизни неопределенность, двусмысленность, несовершенство, как и многое другое, реально существующее. Кроме того, испанцы чувствуют себя взаимозависимыми. Поэтому они готовы предпринимать дальнейшие условия для воспитания умения эффективно работать в команде. Опять же хочется отметить, что несмотря на свой «жаркий» пыл, внутренние конфликты в компании отсутствуют. Для испанцев работа – это семья, поэтому к выбору они подходят очень тщательно и если устраиваются, то надолгий срок. Для этого у испанских фирм существует долгосрочный найм.

Также для более лучшего взаимодействия и сближения сотрудников, компания устраивает постоянные тимбилдинги (от англ. team building). Team building – это комплекс мероприятий, которые направлены на сплочение команды путем совместного активного отдыха, корпоративных игр, тренингов и прочего.

Одна из самых популярных и наверное самых любимых традиций в испанском менеджменте – это сиеста. Слово «сиеста» испанское, siesta и глагол sestear происходят от латинского hora sexta (буквально — «шестой час», в смысле «полдень»: у римлян первый час дня наступал на рассвете). Это было время после полудня, когда делался перерыв в работе, чтобы отдохнуть и восполнить силы [1]. Часто говорят, что у испанцев всего два занятия в жизни: сиеста и фиеста. Это, конечно же, шутка, но в каждой шутке есть доля правды, и испанцы – совсем не из тех, кто не представляет своей жизни без работы. Жизнь коротка и живем мы один раз, считают в этой солнечной стране. Следовательно, ее нужно прожить весело и со вкусом. Редко где рабочий день в Испании начинается в девять. К десяти город просыпается. В одиннадцать уже можно спокойно идти по делам и магазинам, но стоит поторопиться, потому что с половины второго или (самое позднее) с двух испанцы уходят на перерыв в два – два с половиной часа. К половине пятого – пяти все возвращаются на свои места, город оживает, но ненадолго, до семи – восьми, дальше наступает время ужина и отдыха, и испанцы идут домой или на встречу с друзьями.

Также во всех компаниях воскресенье является законным государственным выходным, не смотря на сферу деятельности компании.

Что ж касаемо заработной платы, то здесь все относительно. Работники бюджетных сфер Испании получают зарплаты намного выше, чем работники частных организаций. Причиной тому служит наличие высшего образования сотрудников бюджетных организаций, большая концентрация которых, находится в сферах образования и медицины. По статистическим данным минимальная заработная плата в Испании составляет 645 евро, а средняя зарплата 2016 евро. Это 20-ое место среди других развитых стран мира [1].

Несмотря на легкость в коллективе, дружелюбие, в испанских фирмах развита система контроля. Управленческий контроль — это

сокращенное определение управленческого планирования и обратной связи, которое является инструментом деятельности менеджеров в достижении организационных целей. Управленческий контроль за выполнением поставленных задач осуществляется не путем принятия определенных директив, как это принято в традиционном менеджменте, а путем оказания помощи и выявлении слабых звеньев в производственном процессе. Для сохранения дисциплины и улучшения качества работы испанский менеджмент больше практикует поощрение, чем наказание. Причем поощрение как материального, так и морального характера. Испанцы очень любят когда их хвалят и уделяют особое внимание.

Кратко охарактеризовать испанскую систему управления можно выделив следующие позиции:

- экономическое управление;
- мотивационное управление;
- профессиональное управление;
- управление в условиях риска;
- маркетинг и стратегия (бизнес– план);
- использование информационных технологий;
- организационно-гибкое управление.

Далее опишем менеджмент краснодарской фирмы «Русский стиль – 97».

«Русский стиль – 97» уже 18 лет занимает одну из лидирующих позиций на рынке Краснодарского края и за свою историю смогла сформировать свою систему управления.

В отличие от испанской компании в Краснодаре все более формально, существует правила поведения сотрудников, дресскод – внешний вид сотрудников должен быть строгим и представительским. Система управления вертикальная. Так как компания имеет множество отделов, которые возглавляют начальники. В начале каждой недели директор собирает руководителей отделов, где дает распорядок заданий на неделю, после чего уже руководители доводят полученную информацию до своих подчиненных. Ответственность за поставленные задачи несет непосредственно сам начальник отдела. На предприятии действует система «кнута и пряника». Сотрудники замотивированы на выполнение поставленных задач за минимальное время и максимальное качество. Мотивация также как и в Испании может быть как моральная, так и материальная. Только к похвале русские относятся слегка с подозрением, так как излишек может быть воспринята как лесть. Однако помимо поощрений существует система штрафов, например, за систематические опоздания либо некорректное исполнение задания.

Трудовой договор заключается на неопределенный срок, который обозначает, что работник будет принят на постоянную работу, а

прекратить трудовые отношения стороны договора смогут в установленном законом порядке.

Рабочий день в компании начинается с 9:00 и заканчивается в 18:00. Имеется часовой обеденный перерыв плюс через каждые два часа пятнадцатиминутные технические перерывы, что конечно по сравнению с Испанией очень мало. Средняя заработная плата в организации составляет около 25000 рублей. Хотя по официальным данным статистических исследований Министерства экономики средняя заработная плата в Краснодаре в 2015 году составила 28294 руб. Среди регионов Краснодарский край занимает всего 42-ое место по уровню заработной платы в России [2]. Не смотря на то, что у организации средняя заработная плата чуть меньше чем в среднем по Краснодару, «текучесть» персонала минимальна, она достигнута путем стабильности компании, постоянном расширении рынка, а также в профессиональном росте сотрудников.

Несмотря на всю формальность отношений между коллегами, в «Русском стиле – 97» также применяются совместное время препровождение внерабочее время, такие как, например, новогодние корпоротивы, которые также помогают сплотить коллектив.

После кратких описаний управленческих систем разных стран можно отметить, чего не хватает и что каждая система может позаимствовать друг у друга. Хотелось бы принести из испанской системы проведения тимбилдингов, так как это очень значимая вещь в работе коллектива, как и профессионального развития, так и сплоченности. А Испании все же хотелось пожелать быть более формальными, так как любой бизнес – это все таки большая ответственность, как перед людьми, так и перед законом страны, а для этого надо быть более сосредоченым и внимательным.

Что ж касаемо расписания рабочего дня, то это относительно. Конечно, с позиции работника хочется больше отдыхать и меньше работать, но не зря существует именно русская пословица «Делу время, а потехе час». А мы как знаем, что все пословицы основаны на опыте и ошибках. В общем краснодарская система управления схожа с испанской своей мотивацией сотрудников, обеспечением своим работникам социальных пакетов и комфортных рабочих мест. А главное, что их объединяет – это направленность на эффективную и прибыльную работу организации.

Использованные источники:

1. http://ru.wikipedia.org
2. http://www.gks.ru

Бадретдинова Э.Р.
гр.4.1 А.Э
студент БашГУ, ИНЭФБ
Научный руководитель: Ибрагимова З.Ф.
к.э.н., доцент

МИРОВОЙ РЫНОК НЕФТИ

Нефть была, есть и в ожидаемом будущем останется основным источником первичной энергии, потребление которой постоянно расширяется в связи с дальнейшим развитием мировой экономики. С каждым днем все больше увеличивается рост использование нефти и нефтепродуктов в качестве сырья для химической промышленности.

США является главным консолидированным потребителем во всем мире и поэтому решающее слово всегда остается за ней. США так, как является одним из самых потребляемых стран, то она используют нефть в объемах 1 млрд. тонн в год, в то время как все остальные страны, вместе взятые, - 3 млрд.[1] Иными словами, данные показатели показывают не только влиятельность Америки на другие страны, но и значительную влиятельность от данного энергоносителя, а следовательно - и стремление во что бы то ни стало обезопасить себя от любых непредвиденных ситуаций и усилить все инструменты, влияющие на мировой углеводородный рынок.

Несмотря на то, что нефть является одним из самых необходимых и важных ресурсов по всему миру, не стоит и забывать тот факт, что нефть является невозобновляемым ресурсом, что в конечном итоге и может стать одним из самых существенных проблем по добыче нефти.

Запасы стран, учитывая ее себестоимость, можно разделить на такие группы как: добыча нефти и ее доставка. Самыми доступными странами нефти по цене, являются такие страны, как: Ближний Восток, Венесуэла, Индонезия, Нигерия, Россия, Мексика и штат Техас. Самая высокая себестоимость добычи нефти - на Аляске, в Северном море и Канаде. Все группы стран укладываются в интервале от 1 до 15 долларов за баррель.

По всему миру существуют такие бренды нефти, как Brent, WTI, Urals.

Brent (*Brent Crude*) — марка нефти, которая добывается в Северном море. Название сорта произошло от одноименного месторождения. Одна из самых торгуемых, элитных марок на международных нефтяных биржах, преимущественно на ICE (Intercontinental Exchange). Цена нефти Brent с 1971 года является основой для ценообразования около 40% всех мировых сортов нефти, в частности,

российской нефти Urals. Поэтому данную марку называют эталонной, или маркерной.[16]

Рассмотрим динамику цен на мировом рынке нефти марки Brent за 2015 г.

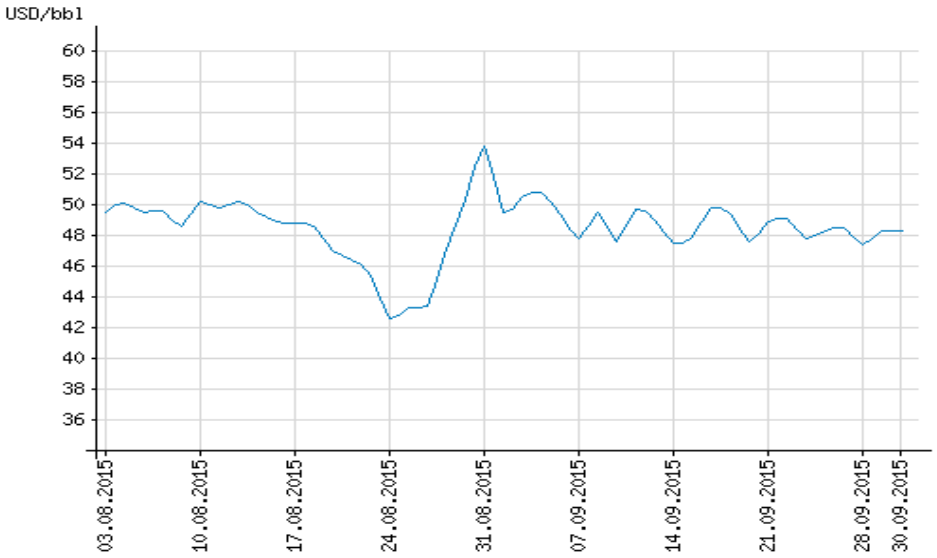


Рисунок 1 – Динамика цен на мировом рынке нефти марки Brent

Нефть сорта WTI (западно-техасская светлая) на Нью-Йоркской товарной бирже сегодня подешевела на 2,14 доллара (3,6%), фьючерсные контракты на ее поставки, как сообщает ТАСС в январе 2015 года в конце торгов заключались по цене 57,81 доллара за баррель.

Стоимость WTI опустилась ниже отметки в 58 долларов за баррель впервые с мая 2009 года. В Нью-Йорке цена на нефть по итогам недели снизилась более чем на 8 долларов (12%).

Снижение стоимости «черного золота», по словам аналитиков, способствовало уменьшению Международным энергетическим агентством (МЭА) прогноза по мировому спросу на нефть в следующем году. МЭА изменил свой прогноз на 2016 г. и сократил рост спроса на 230 тыс.баррелей в сутки, что в итоге составило 900 тыс.баррелей. Исходя из нового прогноза, спрос в 2016 году составит 93,3 млн баррелей в сутки.[1]



Рисунок 2 – Динамика цен на мировом рынке нефти марки WTI

[16] http://index.minfin.com.ua/stock/oil/?brent

Urals — сорт высокосернистой нефти, которая представляет собой смесь из нефти, добываемой в Ханты-Мансийском автономном округе, Татарстане, Башкортостане и Самарской области. Такие компании, как: «Роснефть», «Башнефть», «Лукойл», «Сургутнефтегаз», «Газпром нефть», «ТНК-ВР» и «Татнефть» являются основными производителями нефти, марки Urals. Стоимость российской нефти уже с исторических времен, определялась как цена за баррель нефти, сорта Brent, уменьшенная на 1-2 доллара[4]. Российская нефть является более тяжелой по сравнению с другими мировыми марками, то есть российская нефть содержит намного меньше бензиновой и газойлевой фракций, в связи с этим и имеет более высокую плотность и высокое содержание серы. Несмотря на это, данный сорт, фактически является самостоятельным маркерным сортом уже с конца 2000 года.

Что же касается проблем существующих на мировом рынке нефти, то одним из самых главных проблем является повышение цен на нефть связанные с дефицитом нефтяного ресурса из-за ежегодного увеличения потребления нефти, таких стран как Китай.

Китай является мировым лидером по потреблению энергоносителей, прежде всего, это обусловлено размером динамично развивающейся экономики страны. Китай показал рост на 7,4% г/г по объему ВВП и составил $10,4 трлн. по итогам 2014 года. При этом в рассматриваемом году страна обошла даже США по размеру ВВП, рассчитанному в долларах по паритету покупательской способности, и была официально признана крупнейшей экономикой мира.

Рассмотрим потребление нефти на примере страны Китай

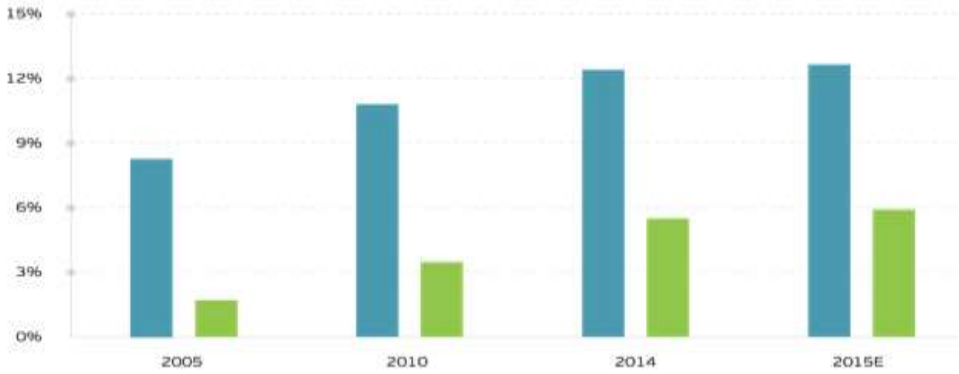


Рисунок 3 – Потребление нефти и газа в стране Китай. [2]

Исходя из рисунка 3, мы можем прийти к выводу, что Китай была, есть и остается в будущей перспективе самой потребляемой страной данного ресурса.

Одним из самых главных проблем является ценовая война, как мы это уже выяснили.

Следующей проблемой функционирования мирового рынка нефти является низкий уровень цен на инвестирование в нефтяной отрасли, а также падение количества буровых скважин, в связи с этим аналитиками

планируется закрытие многих дорогостоящих арктических месторождений.

Так как нефть является исчерпаемым ресурсом, то одним из основных проблем рынка нефти является невозобновляемость нефти. В споре пессимистов и оптимистов ключевым моментом является ответ на вопрос: может ли появление новых более эффективных технологий методов поиска, разведки и добычи способствовать к заметному росту объемов доступных запасов нефти? Пессимистами предполагается, что нефтяная промышленность уже достаточно много израсходовала миллиарды долларов на инновации, и поэтому сегодня невозможно представить более новую высокоэффективную технологию, которая позволила бы принципиально повлиять на объемы нефтедобычи в сторону их увеличения.

Исходя из данных проблем мерами по совершенствованию мирового рынка нефти является:

Во-первых, замещение углеводородов альтернативными источниками энергии – это необходимость, обусловленно тем, что она должна привести к сокращению вредных выбросов, и может помочь избежать нехватки энергоресурса, в связи с её природной исчерпаемостью.

Во-вторых, постоянный мониторинг ситуации на рынках нефтепродуктов и нефти на всех уровнях канала распределения продукции.

В-третьих, контроль выявление нарушений антимонопольного законодательства как на федеральном, так и на региональных рынках.

В-четвертых, разработка нормативных актов, направленных на развитие конкуренции.

Использованные источники:

1) Официальный сайт «QB Financeinvestmentcompany» Режим доступа: http://www.qbfin.ru/markets-review-53.html Дата обращения 21.12.2015
2) Финансовый портал «Министерства Финансов» Режим доступа: http://index.minfin.com.ua/stock/oil/?brent Дата обращения 21.12.2015
3) Федеральная Служба Государственной Статистики Режим доступа: http://www.gks.ru/ Дата обращения 21.12.2015
4) Официальный сайт «Мировые товарные рынки» Режим доступа: http://www.cmmarket.ru/markets/olworld.htm Дата обращения 21.12.2015

УДК 502.131:332.1

Банземир А. И.
студент
Томский политехнический университет
1 курс магистратуры
Институт социально-гуманитарных технологий
Россия, г. Томск

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ЭКОСИСТЕМ

В статье рассматриваются особенности формирования инновационных экосистем с учётом региональных факторов. Обосновывается национальное восприятие явления «инновационные экосистемы». Предлагается собственное понимание термина ИЭС. Даётся рекомендация по формированию ИЭС в России.

Ключевые слова: *инновации, экосистемы, инновационная инфраструктура, окружающая среда*

The article deals with the formation of innovative ecosystems taking into account regional factors. The national perception of the phenomenon of «innovation ecosystem» is described. We offer our own understanding of the term IES and make recommendations on the formation of IES in Russia.

Keywords: *innovation, ecosystem, innovation infrastructure, environment*

Определяющими факторами конкурентоспособного экономического и политического развития государства являются скорость, глубина и объём инновационного процесса. Для создания тепличных условий развития данного процесса в стране необходимо наличие эффективной национальной инновационной системы. В настоящий момент в мировом сообществе такой механизм представляют собой инновационные экосистемы. Опыт государств, успешно развивающих инновации, показывает, что необходимым условием для формирования экосистем различного уровня является развитие инновационной инфраструктуры. Однако данная инфраструктура должна быть обусловлена особенностями развития конкретного региона.

Цителадзе Д. Д. выделяет следующие особенности российского менталитета при восприятии такого явления как «экосистема»: альтруистический настрой авторов разработок, неготовность к участию в венчурном бизнесе из-за высокой степени риска, а также понимание науки как самодостаточной области, не нуждающейся в сотрудничестве с другими сферами деятельности государства и общества [1, с.1]. Однако такое скептическое отношение к идее коллаборации легко объясняется недостаточным пониманием того, что представляет собой «инновационная экосистема». Если мы обратимся к авторам, разрабатывающим теоретическую основу формирования ИЭС (Брески С., Малерба Ф.,

Голиченко О. Г., Миндели Л. И др.), то увидим, что учёные теоретики неоднократно формулировали понятие ИЭС:

1. ИЭС есть «набор условий, обеспечивающих успешное создание и развитие предприятий» [2, с. 1]
2. ИЭС – это «сложная самоорганизующаяся, саморегулирующаяся и саморазвивающаяся система, являющаяся самодостаточной для самой себя» [2, с. 1]
3. Сатинский Д. таким образом характеризует ИЭС: «её главное отличие заключается в наличии и поддержании контактов и личных взаимоотношений между элементами инновационной инфраструктуры» [2, с. 2]

Суммировав основные идеи данных определений, мы можем представить ИЭС как некую сложную структуру, для функционирования которой необходимо наличие определённых условий и природа которой является совершенно естественным процессом, то есть для её развития не нужно искусственно создавать предпосылки. А естественная природа формирования ИЭС обуславливает её зависимость от условий «окружающей среды».

ИЭС являются одним из приоритетных направлений в России уже на протяжении 10 лет [3, 23]. Однако данный интерес отчасти является искусственным. Ведущие учёные, инноваторы, предприниматели, проектные менеджеры признают будущее за сетевой интерактивной координацией в виде модели «тройной спирали», обусловленной сменой парадигмы и становлением постиндустриальной экономики.

Однако ИЭС как явление зародились не на территории нашего государства. Она представляет собой трансфер идеи практического применения «взращённых» инноваций. Доказательством этой мысли может послужить терминологический аппарат. Понятия, которыми мы оперируем при работе с ЭС, есть калька с англоязычных терминов. Например, творческое разрушение – creative destruction, институционное обучение – institutional learning, iTeams, бизнес-ангел – business angel, спин-офф компании [4, с. 24, 25, 28]. А это значит, что для успешного внедрения ЭС в нашу окружающую среду, необходимо не просто понять это явление, но и адаптировать его к местным условиям.

На продуктивное освоение ИЭС влияют как объективные, так и субъективные факторы. К объективным факторам мы можем отнести закономерное развитие экономики нашего государства. При построении самодостаточной экосистемы сложно отказаться от соблазна «принудить большой бизнес к инновациям». Этот путь пройден нами в условиях административно-командной системы, а значит, понятен [5, 17]. К субъективным факторам относится, например, коррупция.

Учитывая «естественность» процесса формирования ИЭС, мы считаем конструктивным не «ломать» существующие у нас систему и

предпосылки, образовавшиеся совершенно естественным способом, например, желание предпринимателей самореализоваться посредством технологических стартапов, а осторожно «обтачивать» её и придавать ей ту форму, которая максимально подойдёт к нашим локальным условиям. Мы нуждаемся в эффективной инфраструктуре и правовой основе для ведения малого и среднего бизнеса, прежде всего, в сфере технологических проектов, «взращение» сетей бизнес-ангелов, начало работы первой ИЭС на базе одного из университетов страны, окружение (предпринимательское сотрудничество и коллаборация с государством) и инфраструктура которого позволит совершить беспрепятственный старт первой ЭС в России.

В заключение хотелось бы ещё раз подчеркнуть, что залогом успешного запуска первой в стране ИЭС является учёт региональных факторов и особенностей её формирования, а не слепое подражание чуждой для нашего окружения американских моделей развития ИЭС.

Использованные источники:

1. Цителадзе Д. Д. Методология создания самоорганизуемой российской экосистемы инновационного бизнеса// Инновации. № 6 (152), 2011, с. 9-18
2. Суханова П. А. Инновационная инфраструктура в региональной инновационной экосистеме и её элементы// Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. Раздел 1, Экономические науки, 2012, с. 49-52
3. Герганова Д. Ф. Кластерные сети как базовое структурное звено инновационной экономики// Всероссийский журнал научных публикаций № 1 (16), 2013, с. 23-26
4. Яковлева А. Ю. Инновации под микроскопом. Инновационная экосистема как ключевой фактор успеха «выращивания» малой венчурной компании// Креативная экономика № 2, 2009, с. 24-28
5. Яковлева А. Ю. Факторы и модели формирования и развития инновационных экосистем. Автореферат, Москва, 2012, 27 с. \

УДК 005; 658.01; 338.2

Баринов М.Н.
студент, кафедра Управления проектом
Государственный университет управления
Россия, г. Москва

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

Аннотация: *Статья посвящена перспективам развития сферы электронной коммерции. В условиях перехода к постиндустриальному типу общества актуальными становятся вопросы, связанные с интеграцией экономики в единое информационное пространство. Наряду с расширением возможностей использования интернет-технологий для*

повседневных нужд, возникают коммерческие отношения, основанные на широком использовании информационных технологий.

Ключевые слова: *интернет; бизнес; электронная коммерция; маркетинг; менеджмент; информационные технологии*

PROSPECTS OF E-COMMERCE DEVELOPMENT

Annotation: *The article is devoted to the prospects of development of the sphere of electronic commerce. In the transition to a post-industrial type of society become topical issues related to the integration of the economy into a single information space. Along with the expansion on possibilities of using Internet technologies for daily needs, there are commercial relationships, based on the extensive use of information technology.*

Keywords: *Internet; business; e-commerce; marketing; management; Information Technology*

Последнее десятилетие характеризуется стремительным ростом и расширением средств коммуникации. Данное событие ведет к возникновению мировой информационной магистрали и закладывает основу для возникновения принципиально новой конституции человеческой деятельности, именуемой в данный момент «цифровой культурой» [1]. Под воздействием этих процессов многие традиционные приемы работы с информацией объективно претерпевают радикальные преобразования.

Начало третьего тысячелетия становится циклом осмысления больших возможностей всемирной компьютерной сети для человечества и их применения в различных сферах экономики и международного бизнеса [1].

Экономика, в реальном времени, характеризуется все большей ориентированностью на использование новых разработок, освоение достижений научных идей. В свою цепь, данные условия способствуют формированию новой информационной среды, приходящей на смену обычной экономике. Развитие информационных технологий создало предпосылки для формирования современного типа культуры, называемого постиндустриальным, или информационным, где господствующей становится область духовной деятельности людей [2]. В таких положениях экономическая жизнь мира подвергается не только изменению своего содержимого, потребность в модернизации реализуется в том числе и в виртуальной реальности.

Виртуализация экономики в аспекте электронного развития принципиально не меняет устоявшихся законов экономического взаимодействия, она лишь переводит их в интерактивный режим, подчиняясь тенденциям глобализации. Возможность зарождения таких явлений, как электронные деньги и электронные платежные системы,

характеризуется появлением и развитием новой экономической культуры, в рамках которой проходит виртуализация экономики.

Использование глобальной сети Интернет для заключения сделок и перемещения капитала, помогает дальнейшей интернационализации денежного обращения, что, в свою цепь, предоставляет возможность совершения международных операций, расширяя возможност и выполнения платежей. Системы электронных платежей, исполняя роль специальных сетевых информационных систем для совершения взаиморасчетов в сети Internet, представляют большую роль в системе Интернет-коммерции.

В данный момент Интернет-коммерция становится отличительной частью бизнеса в области информационных технологий. В научной экономической литературе встречаются разночтения в толковании понятий «электронный бизнес» и «электронная коммерция» [3]. Кобелев О.А. характеризует электронную коммерцию как предпринимательскую деятельность по осуществлению коммерческих операций с использованием электронных средств обмена данными [4]. Балабанов И.Т. определяет электронный бизнес как совместные действия бизнес-процесса в лице бизнесмена посредством автоматизированного средства связи по обмену информацией [5].

Бизнес в электронной коммерции содержит как общие, так и специальные характеристики, отличающие его от других видов деятельности. Благодаря методам ведения бизнеса в электронном пространстве границы традиционного бизнеса расширились, и появилась возможность ведения бизнеса в глобальной сети Интернет. Введение электронной коммерции в деятельность предприятий несет в себе большие преимущества в плане уменьшения издержек предприятия и ускорения обмена данными. Необходимо отметить, что сегодня среди ученых и специалистов нет единого мнения о том, какие именно области человеческой деятельности следует включать в понятие «электронная коммерция».

Ряд авторов приравнивает электронную коммерцию к совершению покупок через Интернет [6, 7]. Однако, данные термины, не одинаковы. Электронная коммерция подразумевает любую сделку, совершенную посредством сети связанных между собой компьютеров (не обязательно подключенных при этом к Интернету), по завершении которой происходит передача права собственности или права пользования вещественным товаром или услугой. Такие сделки существуют уже более 30 лет, а первые продажи через Интернет состоялись лишь в 1995 г. [8].

В рамках всемирной торговой организации термин «электронная торговля» трактуется как производство, маркетинг, логистика и непосредственная продажа товаров и услуг с помощью телекоммуникационных сетей [9].

Организация «Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества» (АТЭС) имеет свой вариант значения данного термина: «электронная торговля» относится к коммерческим сделкам, в которые вовлечены как организации, так и физические лица, при условии, что эти сделки связаны с передачей и обработкой цифровой информации, включая текстовые, звуковые и визуальные данные, получаемые из открытых (например, Интернета) или закрытых сетей, которые имеют выход в открытые сети [10].

Таким образом, возможность использования и технические особенности сети Интернет помогают осуществлять все этапы коммерческих отношений непосредственно внутри самой сети. При этом составленные в соответствии с действующим законодательством учетные документы на бумажном носителе и в электронном виде с использованием электронной подписи имеют равнозначную юридическую силу.

Всё вышесказанное позволяет рассматривать электронную коммерцию, как одно из самых перспективных направлений развития экономики, которое при уменьшении затрат и минимизации времени совершения сделки даёт возможность расширить пространственные границы коммерческого взаимодействия.

Использованные источники:

1. Паршенцев А.А. Проблема и перспективы развития электронных магазинов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2000. – № 3. – С. 85.
2. Гарькуша М.С. Новые функции денег в виртуальной экономике // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. – 2009. – № 19.
3. Исаева И.В. Сравнительный анализ инструментальных средств проектирования систем электронной коммерции для предприятий // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 9: Исследования молодых ученых. – 2008. – № 7.
4. Кобелев О.А. Электронная коммерция: учеб. пособие / Под ред. проф. С.В. Пирогова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М., 2003. – С. 10.
5. Балабанов И.Т. Электронная коммерция. – СПб.: Питер, 2001. – С. 12.
6. Степаненко Е. Электронная коммерция в России. Основные вопросы // Хозяйство и право. – 2000. – № 12. – С. 23.
7. Нагапетьянц Н., Гуреев С. Internet-маркетинг // Маркетинг. – 1998. – № 5. – С. 104.
8. Паршевцев А.А. Проблема и перспективы развития электронных магазинов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2000. – № 3. – С. 85.
9. Коммерческое (торговое) право: учебник / Ю.Е. Булатецкий, В.П. Бугорский, Э.А. Зинчук и др.; под ред. Ю.Е. Булатнецкого. – М.: Норма: Инфра-М, 2011. – 736 с.
10. АТЭС – Азиатско-тихоокеанское сотрудничество (информационно-аналитические материалы). Внешэкономбанк. Государственная

корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)». Руководитель проекта: В.Д. Андрианов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.veb.ru/common/upload/files/veb/analytics/apec20120906_1.pdf.

Башкарева Ю. И.
студент 3 курса
Антипова Е.А.
старший преподаватель
кафедра МИАЭП
ФГБОУ ВПО «ОГУ им. И. С. Тургенева»
Россия, г. Орел

ЭКОНОМИКО-СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ОТРАСЛИ ШВЕЙНОГО ПРОИЗВОДСТВА В РОССИИ

Данная статья посвящена экономико-статистическому анализу швейной отрасли в России. Для анализа были взяты статистические данные за 2010-2014 гг. В результате были выявлены наиболее развитые федеральные округа, производящие швейную продукцию, а также описаны причины спада производства швейных изделий.

Ключевые слова: швейная промышленность, экономико-статистический анализ, экономический кризис, индекс производства.

Швейная промышленность — отрасль лёгкой промышленности, производящая одежду и другие швейные изделия бытового и технического назначения из тканей, трикотажных полотен, искусственной и натуральной кожи и меха, новых конструкционных материалов, а также разнообразных отделочных материалов и фурнитуры.

В настоящее время отрасль швейной промышленности активно развивается. Сейчас эта отрасль представлена в каждом экономическом районе, вместе с тем она отличается высокой территориальной концентрацией производства – более 1/4 выпуска швейных изделий приходится на два района: Центральный и Северо-Западный. Недостаточный объем производства в остальных районах обусловлен низким уровнем развития сырьевой базы и неполным соответствием ассортимента территориальным потребностям и потреблению, что следует учитывать в региональной дифференциации производства.

В отрасли швейного производства действуют от 10 до 11 тыс. предприятий, в том числе крупных и средних 1430 предприятий, расположенных в 72 субъектах РФ, на которых заняты более 300 тыс. работающих. Около 70% организаций являются градообразующими. Основным фактором размещения предприятий швейной промышленности является потребительский.

Выпуск продукции швейной промышленности в структуре промышленного производства регионов Центрального ФО, Приволжского

ФО и Южного ФО составляет от 10 до 30%. Помимо существенного объема денежных средств, генерируемого потребителями продукции, потенциальным преимуществом отрасли является быстрая отдача вложенных средств, что позволяет эффективно использовать заемные и субсидированные средства.

Для экономико-статистического анализа отрасли был взят промежуток с 2010 года по 2014 год.

В 2008 г. произошел экономический кризис, который затронул все отрасли экономики, сопровождающийся большими денежными потерями. Начавшийся в июле-сентябре 2009 г. подъем экономики продолжился и в 2010 г. Однако преодолеть возникшее в кризис падение и выйти на докризисный уровень не удалось. В 2012 г. производство продолжало увеличиваться, но выросло меньше, чем в 2011 г. – на 2,6% против 4,7% (в 2010 г. рост был на 8,2%). При этом темпы роста, как и в 2011 г. почти каждый квартал снижались. В 2013 г. положение в экономике России ухудшилось. Производство выросло всего на 0,3% против 2,6% в 2012 г., в 2014 г. выросло на 1,7%.

В таблице 1 представлено производство швейной продукции в пределах федеральных округов по отношению к 2011 году.

Таблица 1. – Производство швейной продукции в пределах федеральных округов

	2012	2013	2014	2014 в % к 2011
Всего	98,4	105,8	99,6	103,7
Центральный	79,5	100,7	100,3	79,3
Владимирская	101,9	93,7	97,9	92,8
Ивановская	108,9	103,3	103,2	112,8
Московская	90,2	111,9	95,2	101,6
Смоленская	149,8	88,9	93,1	118,3
Тверская	83,3	86,8	99,6	68,3
Северо-Западный	52,7	101,5	89,9	48,7
Южный	113,2	121,6	128,6	161,3
Краснодарский край	94,7	107,2	98,8	107,1
Ростовская	116,7	126,5	131,7	173,9
Северо-Кавказский	84,6	120,9	86,6	88,8
Приволжский	189,0	113,1	94,3	190,5
Пермский край	93,7	198,1	109,8	192,1
Нижегородская	102,8	111,5	96,6	107,3
Уральский	121,9	96,2	96,1	102,4
Свердловская	137,6	95,8	101,3	116,9
Челябинская	88,8	78,8	88,1	63,3
Сибирский	101,4	87,7	109,4	91,9
Новосибирская	95,4	95,9	87,8	77,7
Дальневосточный	105,7	104,1	109,6	109,3

Из таблицы видно, что за последние 3 года швейное производство выросло на 3,7%. При этом оно сильно увеличилось в Приволжском округе на 90,5%, в том числе в Пермском крае на 92,1%, в Южном округе на 61,3%, в том числе в Ростовской области на 73,9%. В то же время производство в Северо-Западном округе сократилось более, чем в 2 раза, а в Центральном округе на 20,7%, в том числе в Тверской области на 31,7%.

Для анализа швейной отрасли был использован также индекс производства, который является относительным показателем, характеризующим совокупные изменения производства за рассматриваемые периоды. Соответствующие данные представлены в таблицах 2-6.

Таблица 2. – Индексы швейного производства в % к предыдущему периоду

2010				2009
I квартал	полугодие	9 месяцев	год	год
110,0	112,9	112,4	112,1	112,4

Таблица 3. – Индексы швейного производства в % к предыдущему периоду

2011				2010
I квартал	полугодие	9 месяцев	год	год
107,7	105,3	104,6	102,6	112,1

Таблица 4. – Индексы швейного производства в % к предыдущему периоду

2012				2011
I квартал	полугодие	9 месяцев	год	год
93,2	94,6	96,6	98,0	102,6

Таблица 5. – Индексы швейного производства в % к предыдущему периоду

2013				2012
I квартал	полугодие	9 месяцев	год	год
102,3	101,8	104,9	104,9	98,0

Таблица 6. – Индексы швейного производства в % к предыдущему периоду

2014				2013
I квартал	полугодие	9 месяцев	год	год
107,3	107,3	100,9	97,5	104,3

По данным таблиц видно, что индексы швейного производства с 2010 г. по 2014 г. значительно уменьшились (с 112,1 до 97,5). Это связано с резким снижением выпуска одежды из тканей, меха и кожи. Самые низкие показатели наблюдались в 2012 г, так как выпуск продукции сократился на 2% (год назад был рост на 2,6%).

Также можно проследить динамику выпуска швейной продукции с 2010 г. по 2014 г в % к соответствующему периоду предыдущего года.

Таблица 7. – Динамика выпуска продукции в % к предыдущему периоду

	2014	2013	2012	2011	2010
I квартал	107,3	104,3	90,3	112,7	110,2
полугодие	107,3	102,3	91,6	112,9	115,6
9 месяцев	100,9	105,2	92,5	111,0	111,4
год	97,5	104,3	94,0	107,2	112,4

Из таблицы 7 видно, что выпуск продукции по России был на высоком уровне в 2010 и 2011 гг., потому что наблюдается послекризисный подъем производства. В 2012 г. произошло сокращение производства, потому столь низкие коэффициенты. В 2013-2014 гг. отмечается рост выпуска производства продукции особенно в начале года. К концу года темпы уменьшались из-за резкого снижения выпуска одежды, мехов и кожи.

Также Россия активно взаимодействует с другими странами. В основном это 9 стран Азии, 4 из Европы. Основной объем сырья для производства закупается в Китае. Его доля в 2011 г. была 51,2 %, в 2012 г. она уменьшилась до 42%, но затем стала расти до 48,4% в 2013 г., а за 9 мес. 2014 г. стала 47,6%. Продолжился рост импорта из стран Юго-Восточной Азии. За 9 месяцев 2014 г. в 6 из 9 стран этого региона поставки увеличились, в 4-х из них рост превысил 15%. Сокращаются поставки из Белоруссии, Германии и Турции.

Таким образом, отрасль швейного производства хорошо развита в России. Ею занимается большое количество компаний во всех регионах страны. Наибольший подъем в этой отрасли наблюдается в 2010-2011 гг., потому что множество предприятий закрылось и другим пришлось выпускать больше продукции, чем обычно. В 2012 г. снова произошел спад производства, но в 2013-2014 гг. оно начало выходить на прежний уровень.

Использованные источники:

1. Особенности развития швейной промышленности в России [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.dekkorama.com/articles/84-osobennosti-razvitiya-shveynoy-promyshlennosti-v-rossii.html
2. Официальный сервер российской легкой промышленности [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.roslegprom.ru/

УДК 65.011

Баштовой Е.А.
бакалавр
Харченкова Г.И., канд. техн. наук
доцент
Амурский государственный университет
Россия, г. Благовещенск

УПРАВЛЕНИЕ АМУРСКИМ ГОСУДАРСТВЕННЫМ УНИВЕРСИТЕТОМ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ

В статье представлены результаты исследования SWOT анализа по Амурскому государственному университету

Ключевые слова: SWOT анализ, стратегическое управление.

THE AMUR STATE UNIVERSITY MANAGEMENT IN THE DEVELOPMENT

The paper presents the results of research of a SWOT analysis of the Amur State University

Keywords: SWOT analysis, strategic management.

Перспективы развитий образовательных учреждений в настоящее время не предсказуемы. В последнее время министерство образования вводило рейтинговую оценку эффективности вузов, проводило оптимизацию образовательных учреждений путем объединения университетов, отзывало лицензии у высших учебных заведений на право занятия образовательной деятельностью. Данные действия относятся к угрозам развития мелких высших учебных заведений, а также Амурскому государственному университету.

Амурский государственный университет осуществляет подготовку специалистов по различным специальностям, одной из важнейших экономических специальностей является «Менеджмент».

Менеджмент представляет собой область знаний и профессиональной деятельности, направленных на формирование и обеспечение достижения целей организации путем рационального использования имеющихся ресурсов.

Менеджеру в неопределенных условиях тяжело определить возможные пути развития, вверенного ему предприятия, для этого управляющему лицу необходимо наметить возможные стратегии развития. Для наиболее полного нахождения возможных стратегий предприятия необходимо воспользоваться SWOT анализом.

SWOT анализ - это инструмент для структурирования имеющейся информации. Он помогает наглядно представить основные факторы, влияющие на развитие предприятия. Простота SWOT-анализа обманчива, его результаты сильно зависят от полноты и качества исходной информации. Для проведения SWOT-анализа требуются либо эксперты с очень глубоким пониманием текущего состояния и тенденций развития

рынка, либо очень большой объем работы по сбору и анализу первичной информации для достижения этого понимания.

В качестве примера проведем SWOT анализ Амурского государственного университета. После определения сильных, слабых сторон университета, а также возможностей и угроз Амурского государственного университета, необходимо определить возможные мероприятия развития, стратегии университета с учетом попарного взаимодействия сильных сторон для расширения возможностей; преодоление слабых сторон, используя имеющиеся возможности; используя сильные стороны избежать угроз; преодолеть слабые стороны, чтобы избежать угроз.

SWOT анализ АмГУ

Для определения стратегий Амурского государственного университета выявим его сильные, слабые стороны, а также угрозы и возможности.

К **сильным сторонам** Амурского государственного университета относят:

- Амурский государственный университет имеет государственную аккредитацию. Дипломы данного вуза имеет преимущество перед дипломами, у которых отсутствует государственная аккредитация. Соответственно выпускники Амурского государственного университета обладают преимуществом на рынке труда при трудоустройстве на работу;
- Территориальное расположение Амурского государственного университета уникальное. Учебные корпуса и некоторое количество общежитий расположены в одном месте, что дает преимущество доступного перемещения студентов в короткие сроки и с наименьшими материальными затратами;
- Амурский государственный университет обладает развитой инфраструктурой (бассейн, тренажёрный зал), приносящей дополнительный доход университету, а также позволяет с пользой и делом проводить свободное время студентам;
- Амурский государственный университет оказывает дополнительные услуги для жителей Амурской области, которые приносят дополнительный доход университету;
- Открытие лицея на базе Амурского государственного университета, поспособствует к улучшению качества знаний абитуриентов;
- Амурский государственный университет расположен в приграничной зоне, связи с этим наши соседи из Поднебесной так же могут обучаться в университете;
- Амурский государственный университет осуществляет подготовку выпускников по различным специальностям, около 48 специальностей, направлений подготовки;

- Амурский государственный университет обладает богатой научно-информационной базой;

- Амурский государственный университет - единственный университет в Амурской области, занимающийся подготовкой специалистов для космодрома.

К **слабым сторонам** Амурского государственного университета относят:

- Учебные корпуса и общежития университета требуют капитального ремонта, так как находятся в плохом состоянии;

- Амурскому государственному университету не хватает помещений, для организации научно-исследовательских центров;

- Студенты Амурского государственного университета обладают слабыми возможностями реализовать себя, по сравнению с возможностями университетов центральной части России;

- Высокие цены на обучение в Амурском государственном университете, по сравнению с установленными ценами других высших учебных заведений Амурской области;

- Использование нелицензионного программного обеспечения, приводит к постоянным сбоям программ;

- В Амурском государственном университете выделяется малое количество бюджетных мест;

- Ограничение в финансовых ресурсах для эффективной и комплексной реализации стратегических направлений развития университета.

Возможности Амурского государственного университета:

- Территория Амурского государственного университета располагает возможностью для застройки учебными корпусами;

- Межкультурные коммуникации и кооперации Университета с российскими и зарубежными научно-исследовательскими образовательными центрами;

- Создание курсов, организованных при университете, с целью помощи освоения проблемных дисциплин студентам Амурского государственного университета;

- Усиление мотивации абитуриентов поступать в Амурский государственный университет, за счет увеличения бюджетных мест и размера стипендии;

- Развитие дистанционного обучения в Амурском государственном университете, приведет к увеличению численности граждан, желающих получить высшее образование;

- Организация отдыха, соревнований для студентов и преподавателей Амурского государственного университета в спортивно-оздоровительных базах, приведет к улучшению психологического климата в студенческом коллективе;

- Амурский государственный университет может укрупнится за счет объединения с Высшими учебными заведениями Амурской области, таким образом университет сможет претендовать на приобретения статуса опорного ВУЗа;

- Амурский государственный университет так же может обучать иностранных студентов, таким образом ВУЗ улучшит свою репутацию на международной арене;

- Удовлетворение региональных потребителей образовательных услуг, открытие новых специальностей и специализаций, целевая подготовка кадров для строительства нефтеперерабатывающего и газоперерабатывающего заводов, космодрома «Восточный».

Угрозы Амурского государственного университета:

- Отток перспективных студентов в центральные регионы страны, понижает уровень знаний и возможностей абитуриентов Амурского государственного университета;

- Сокращение преподавательского состава Амурского государственного университета, приводит к увеличению преподавательской нагрузки, что в последствии не дает возможность преподавателям заниматься активно научной деятельностью;

- Реорганизация Амурского государственного университета с более сильным университетом для сокращения расходов;

- Отсутствие высококвалифицированных кадров, желающих работать в области качества образования Амурского государственного университета, приводящее к старению контингента сотрудников университета;

- Уменьшение финансирования Амурского государственного университета, приведет к сокращению заработных плат сотрудников ВУЗа, что в следствии приведет к появлению конфликтных ситуаций;

- Существование неблагоприятных внешних условий, таких как: демография, изменение государственных и региональных приоритетов;

- Отзыв лицензии, которая в свою очередь делает потенциально возможным угрозу не подтверждения статуса университета, и как следствие влечет за собой ликвидацию ВУЗа;

- Снижение качества среднего общего образования, так же отрицательно влияет на развитие Амурского государственного университета;

- Переизбыток экономических и юридических специальностей, может привести к значительному сокращению набора абитуриентов по данным специальностям.

Мероприятия, которые необходимо провести, чтобы использовать сильные стороны для расширения возможностей. SO – стратегия:

- Предоставление дополнительных услуг (посещения тренажёрного зала, бассейна, комбината питания; предоставление в аренду спортивных площадок для проведения соревнований) для населения Амурской области;

- Усиление роли научно-исследовательских работ в деятельности кафедр за счет активного участия в конкурсах грантов, олимпиадах и научно-практических семинарах;

- Организация конференций с сопредельными странами для развития международных отношений, что приведет к появлению новых связей и возможностей, сотрудничая с более развитыми международными вузами;

- Развитие научно-исследовательских программ, приведет к появлению возможности у студентов участвовать в программе по обмену, что в последствии очень благотворно повлияет на имидж Амурского государственного университета;

- Увеличение мотивации труда преподавателей и студентов;

- Обучение иностранных студентов, для поднятия престижа университета;

- Активный поиск развития университета, открытие новых специальностей необходимых для строительства нефтеперерабатывающих и газоперерабатывающих заводов, а также космодрома;

- Участие в грантах по застройке территории университета, развитие инфраструктуры вуза, за счет постройки новых учебных корпусов, а также строительства музея космонавтики.

Мероприятия, которые необходимо провести, чтобы преодолеть слабые стороны, используя имеющиеся возможности. WO – стратегия:

- Осуществить ремонт учебных корпусов и общежитий, а также усовершенствовать материальную базу;

- Снижение стоимости обучения для студентов;

- Приглашение успешных людей для проведения лекций, за счет чего повысится престиж Амурского государственного университета;

- Поощрение преподавателей за участие в научной деятельности;

- Организация дополнительных интеллектуальных кружков, для саморазвития и досуга студентов;

Мероприятия, которые используют сильные стороны, чтобы избежать угроз. ST – стратегия:

- При неопределенной ситуации образования в стране, необходимо поддержание, укрепление и повышения качества образовательных услуг в ВУЗе;

- Привлечение высококвалифицированных преподавателей из центральных регионов страны, а также повышение квалификации преподавательского состава;

- В условиях быстрого развивающегося научно-технического прогресса, необходимым условием эффективной работы вуза является

модернизация оборудования, вычислительной техники, обучение студентов по новым усовершенствованным программам;

- Повышение квалификации сотрудников и студентов по использованию информационных технологий (электронная библиотека);

- Повышение информированности абитуриентов о ВУЗе, более широкая реклама;

- Повышение рейтинга Амурского государственного университета на Дальнем Востоке, поспособствует уменьшению оттока перспективных студентов в центральные регионы России.

Мероприятия, которые позволяют преодолеть слабые стороны, чтобы избежать угроз. WT – стратегия:

- Разработка программы трудоустройства студентов, для снижения уровня безработицы;

- Повышенный интерес и упор на инженерные специальности, с целью получения дополнительных доходов;

- Развитие рекламных компании и расширение целевой аудитории;

- Установление конкурентной платы за обучение.

В условиях неопределенности руководителю очень трудно предугадать правильность принятия стратегии, одним из ключевых факторов неопределенности может являться политическая обстановка. Определяя главные стратегии развития, руководящему лицу приходится полагаться на собственный опыт. SWOT анализ лишь помогает руководителю определить возможные стратегии, которые могут повлиять на развитие университета.

Подведем итоги SWOT анализа Амурского государственного университета. Для более эффективного развития высшего учебного заведения в условиях неопределенности необходимо помнить, что любые предпосылки могут, как и навредить, так и помочь университету. Хотелось бы отметить наиболее важные стратегии для развития университета, которые могут помочь его развитию:

1) Амурский государственный университет должен развивать международную деятельность. Привлекать иностранных студентов, участвовать в международных конференциях. Как результат университет сможет поднять себе репутацию, стать более конкурентным по сравнению с другими вузами.

2) В связи со строительством космодрома, нефтеперерабатывающего и газоперерабатывающего заводов, а также других заводов, университету стоит задуматься об открытии новых специальностей для трудоустройства студентов на этих объектах.

3) Развитие дистанционного обучения в Амурском государственном университете, приведет к увеличению численности граждан, желающих получить высшее образование.

4) Строительство музея космонавтики, для формирования особого статуса университета, организации досуга студентов

5) Увеличение числа исследовательских центров, интеллектуальных кружков на базе Амурского государственного университета, поспособствует усилению научно-исследовательских работ.

Использованные источники:

1. Абрамова, В.И. Менеджмент и маркетинг: Учебное пособие / В.И. Абрамова. - М.: ИЦ РИОР, 2009. - 161 с.
2. Баринов, В.А. Стратегический менеджмент: Учебное пособие / В.А. Баринов, В.Л. Харченко. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 285 с.
3. Репина, Е.А. Основы менеджмента: Учебное пособие / Е.А. Репина, М.А. Чернышев, Т.Ю. Анопченко. - М.: НИЦ ИНФРА-М, Академцентр, 2013. - 240 с.
4. Романов, Е.В. Стратегический менеджмент: Учебное пособие / Е.В. Романов. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 160 с.

УДК 338.7:656

Баштовой Е.А.
студент 3 курса
Харченкова Г.И., канд. техн. наук, доцент
Амурский государственный университет,
Россия, г. Благовещенск

В статье представлены результаты исследования с использованием экономических методов управления МП «Автоколонна 1275» с помощью имитационного моделирования.

Ключевые слова: имитационное моделирование, расходы на ремонт, экономические методы.

ИМИТАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ В УПРАВЛЕНИИ МП «АВТОКОЛОННА 1275»

The article presents the results of a study using economic management MP "Avtokolonna 1275" with the help of simulation

Keywords: simulation, the repair costs, economic methods.

SIMULATION MODELS IN MANAGEMENT METHODS MP "AVTOKOLONNA 1275"

Муниципальное предприятие «Автоколонна 1275» - транспортное предприятие, занимающееся перевозкой населения на территории Амурской области. Предприятие расположено на территории площадью 5,5 га, на которой находится: профилакторий автомобилей, законсервированная котельная, механическая мойка автобусов, склад материалов, стоянка хозяйственных машин, 5 теплых автостоянок из металлоконструкций, административно – производственное здание. Муниципальное предприятие «Автоколонна 1275» расположено по адресу: 675000, г. Благовещенск, ул. Калинина, д. 114. Руководителем транспортного предприятия является Яценко Сергей Викторович,

действующий на основании приказа комитета по управлению имуществом администрации города Благовещенска. Муниципальное предприятие «Автоколонна 1275» зарегистрировано Межрайонной инспекцией МНС России №1 по Амурской области 7 декабря 1992 года.

По данным хозяйственно-финансовой деятельности за 2014 год МП «Автоколонна 1275», проведем анализ динамики перевозок пассажиров.

Таблица 1 – Динамика перевозок пассажиров МП «Автоколонна 1275» за 2012 – 2014 годы

Год	Перевезено пассажиров, тыс. чел.	Абсолютный прирост, тыс.чел.		Темп роста, %	
		цепной	базисный	цепной	базисный
2012	11312,2	-	0	-	100
2013	10432,8	-879,4	-879,4	92,23	92,23
2014	8928	-1504,8	-2384,2	85,58	78,93

В таблице 1 четко просматривается отрицательная динамика перевозок пассажиров МП «Автоколонна 1275».

Для наглядного представления динамики перевозок пассажиров МП «Автоколонна 1275» по данным таблицы 1 построим график.

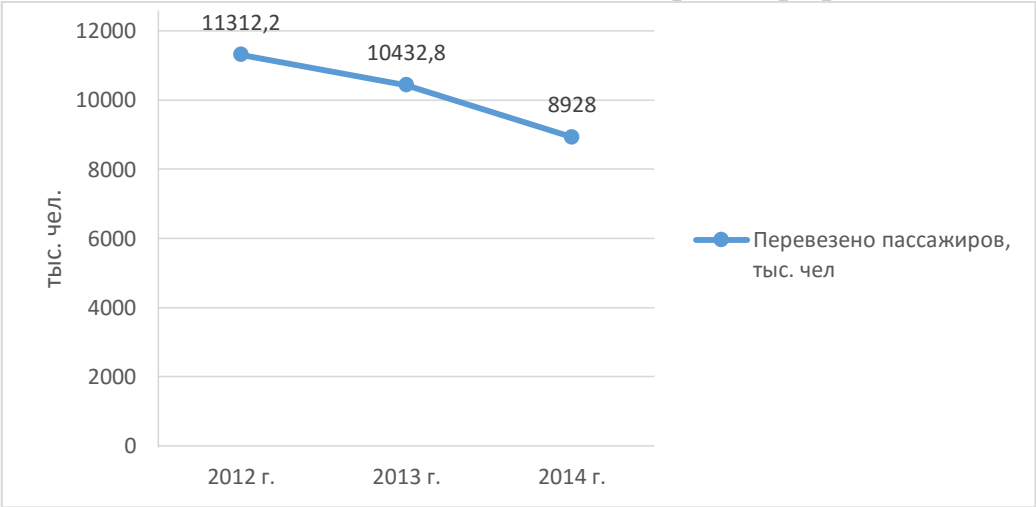


Рисунок 1 – Динамика перевозок пассажиров МП «Автоколонна 1275», тыс.чел.

Экономические показатели, начиная с 2012 года имеют тенденцию к уменьшению. Это обосновывается тем, что доходы от перевозок уменьшаются.

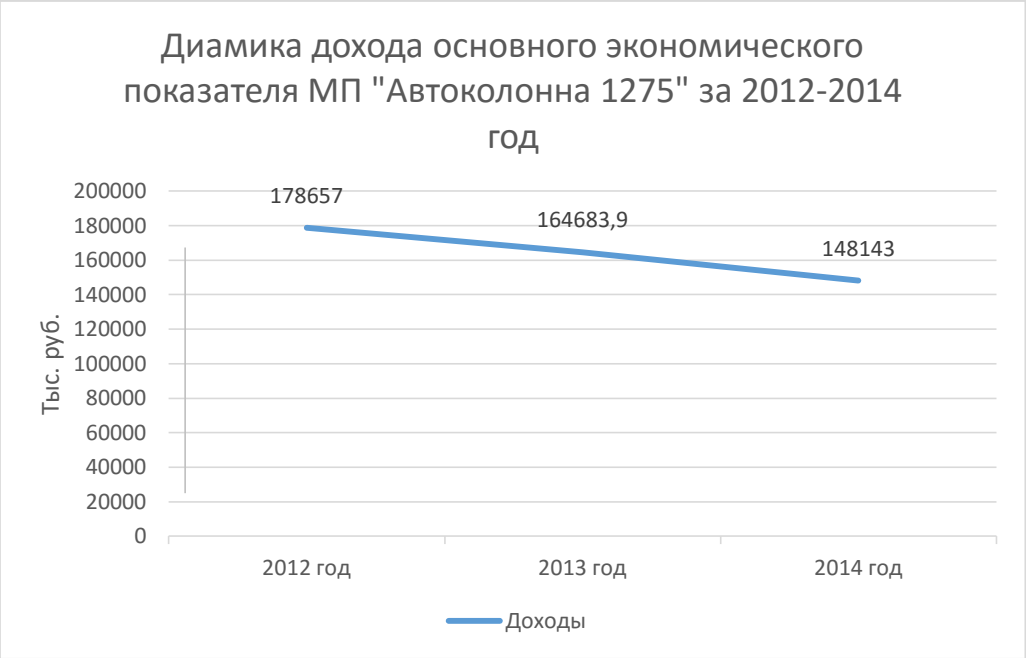


Рисунок 2 – Динамика дохода основного экономического показателя МП «Автоколонна 1275» за 2012 – 2014 год.

В анализируемый период основной экономический показатель МП «Автоколонна 1275» подвергся изменению, доходы уменьшились на 30514 тыс. руб.

Одним из мероприятий по совершенствованию методов управления муниципальным предприятием может являться обновление транспортного автопарка.

Для моделирования управленческого решения по повышению экономических показателей, необходимо рассмотреть альтернативные варианты:

- обновление автопарка МП «Автоколонна 1275», путем закупки новых транспортных средств – автобусов или маршруток для осуществления перевозок по плановым маршрутам;
- повышение квалификации обслуживающего персонала;
- поиск дополнительных доходов, путем осуществления ремонта легковых транспортных средств, предоставление арендуемых помещений для использования их в качестве теплых автостоянок, осуществление рекламной деятельности.

Оптимальный вариант повышения экономического показателя, по мнению экспертов, является обновление транспортного автопарка предприятия, то есть, необходимо закупка новых автобусов предназначенных для осуществления комфортабельных перевозок пассажиров по установленным маршрутам.

Для определения эффективности предлагаемого мероприятия воспользуемся имитационным моделированием.

Для начала рассмотрим ситуацию до внедрения управленческого решения по обновлению транспортных средств муниципального предприятия «Автоколонна 1275».

Таблица 2 – Расходы на ремонт автобусов МП «Автоколонна 1275»

	2013 г.	2014 г.
Расходы на ремонт (тыс.руб.)	58900	61100

Проанализируем расходы на ремонт автобусов МП «Автоколонна 1275» - разница между расходами на ремонт за 2013-2014 год составила 2200 тыс. руб. Расходы на ремонт за 2013-2014 гг. имеют тенденцию увеличения.

Рассмотрим ситуацию после внедрения управленческого решения по обновлению транспортных средств муниципального предприятия «Автоколонна 1275», с помощью имитационного моделирования.

Определим факторы:

X1 – поломка автобуса в течение года (сломался – не сломался);

X2 – количество поломок автобуса в течение года (1; 2-5; 6-14; 15-30);

X3 – расходы на ремонт одного транспортного средства в течение года (1500 тыс.руб., 800 тыс.руб., 600 тыс.руб., 400 тыс.руб., 200 тыс.руб., 50 тыс.руб.).

Таблица 2 – X1 – поломка автобуса в течение года

	Вероятность	Кумулятивная частота	Случайные числа
Не сломался	0,9	0,9	0-89
Сломался	0,1	1	90-99

Таблица 3 – X2 – количество поломок автобусов в течение года

Количество поломок	Вероятность	Кумулятивная частота	Случайные числа
1	0,05	0,05	1-4
2-5	0,10	0,15	5-14
6-14	0,75	0,90	15-89
15-30	0,10	1	90-99

Таблица 4 – X3 – расходы на ремонт одного транспортного средства в течение года

Тыс.руб.	Вероятность	Кумулятивная частота	Случайные числа
1500	0,20	0,20	1-19
800	0,25	0,45	20-44
600	0,15	0,60	45-59
400	0,10	0,70	60-69
200	0,10	0,80	70-79
50	0,20	1	80-99

На основе заданных значений составим таблицу 5, с помощью которой смоделируем ситуацию после принятия управленческого решения.

Таблица 5 – Имитационное моделирование после принятия управленческого решения

№	С. ч.	X1	С. ч.	X2	С. ч.	X3
1	2	3	4	5	6	7
1	50	Не сломался				
2	67	Не сломался				
3	87	Не сломался				
4	61	Не сломался				
5	7	Не сломался				
6	24	Не сломался				
7	19	Не сломался				
8	68	Не сломался				
9	21	Не сломался				
10	32	Не сломался				
11	93	Сломался	18	6-14	18	1500
12	95	Сломался	89	6-14	84	50
13	89	Не сломался				
14	88	Не сломался				
15	53	Не сломался				
16	27	Не сломался				
17	49	Не сломался				
18	2	Не сломался				
19	44	Не сломался				
20	4	Не сломался				
21	85	Не сломался				

22	67	Не сломался				
23	92	Сломался	61	6-14	9	1500
24	69	Не сломался				
25	25	Не сломался				
26	35	Не сломался				
27	67	Не сломался				
28	94	Сломался	4	1	81	50
29	82	Не сломался				
30	58	Не сломался				
31	44	Не сломался				
32	66	Не сломался				
33	58	Не сломался				
34	51	Не сломался				
35	18	Не сломался				
36	92	Сломался	31	6-14	87	50
37	11	Не сломался				
38	88	Не сломался				
39	53	Не сломался				
40	75	Не сломался				
41	13	Не сломался				
42	47	Не сломался				
43	79	Не сломался				
44	86	Не сломался				
45	5	Не сломался				
46	10	Не сломался				
47	37	Не сломался				
48	92	Сломался	39	6-14	45	600
49	36	Не сломался				
50	21	Не сломался				
51	97	Сломался	17	6-14	97	50
52	17	Не сломался				
53	65	Не сломался				
54	10	Не сломался				
55	22	Не сломался				
56	14	Не сломался				
57	43	Не сломался				
58	27	Не сломался				
59	13	Не сломался				
60	95	Сломался	35	6-14	82	50
61	6	Не сломался				
62	86	Не сломался				
63	1	Не сломался				
64	42	Не сломался				
65	20	Не сломался				
66	21	Не сломался				
67	46	Не сломался				
68	40	Не сломался				
69	69	Не сломался				

70	54	Не сломался				
71	8	Не сломался				
72	22	Не сломался				
73	29	Не сломался				
74	85	Не сломался				
75	3	Не сломался				
76	35	Не сломался				
77	39	Не сломался				
78	59	Не сломался				
79	46	Не сломался				
80	1	Не сломался				
81	67	Не сломался				
82	85	Не сломался				
83	92	Не сломался				
84	66	Не сломался				
85	68	Не сломался				
86	55	Не сломался				
87	20	Не сломался				
88	24	Не сломался				
89	63	Не сломался				
90	57	Не сломался				
91	2	Не сломался				
92	98	Сломался	12	2-5	71	200
93	28	Не сломался				
94	13	Не сломался				
95	86	Не сломался				
96	83	Не сломался				
97	52	Не сломался				
98	2	Не сломался				
99	55	Не сломался				
100	54	Не сломался				
Итого (тыс.руб.)						4050

Сравним полученный результат модели, с данными 2014 года МП «Автоколонна 1275», где расходы на ремонт этих автобусов составили 61100 тыс.руб., что касается имитационной модели «после принятия управленческого решения» ситуация кардинально изменилась и расходы на ремонт автобусов составил всего лишь 4050 тыс.руб.

С помощью имитационного моделирования была выявлена экономия расходов на ремонт автобусов в размере 57050 тыс.руб., следовательно, управленческое решение по обновлению транспортного автопарка предприятия можно считать эффективным.

В итоге, обновление автобусов МП «Автоколонна 1275» позволит улучшить коэффициент состояния автомобильного автопарка транспортного предприятия, увеличить доходы за счет снижения расходов предприятия, следовательно, увеличатся экономические показатели.

Использованные источники:
1 Абчук В.А. Менеджмент: Учебник. – СПб.: Издательство Михайлова В. А., 2006. – 543 с.
2 Афонин И.В. Управление развитием предприятия. – М.: Дашков и Ко , 2004. – 356 с.
3 Базаров Т.Ю. Управление персоналом. – М.: Академия, 2008. – 224 с.
4 Бовыкин В.И. Новый менеджмент. Управление предприятием на уровне высших стандартов: теория и практика эффективного управления. – М.: Экономика, 2004. – 342 с.
5 Вайсман А. Стратегия менеджмента: 5 факторов успеха: Пер. с нем. – М.: Экономика, Интерэксперт, 2003. – 287 с.

Баярхуу Батбаяр
студент 2- го курса магистратуры
Болд Нарантугс
студент 2- го курса магистратуры
Национальный исследовательский Томский
Политехнический университет
Российская Федерация, г.Томск

РАЗРАБОТКА СИМУЛЯТОРА ДЛЯ ОБУЧЕНИЯ ОТВЕТСТВЕННОМУ УПРАВЛЕНИЮ РЕСУРСАМИ
DEVELOPMENT OF SIMULATOR FOR TRAINING RESPONSIBLE RESOURCE MANAGEMENT

Ключевые слова: Управление персоналом, бизнес-симулятор, обучение сотрудников, мотивация, программы для обучения.

Keywords: Human Resource Management, a business simulator, employee training, motivation programs for training.

В наши дни для компаний важно не только обучить работника, дав ему теоретические основы, но и так же научить его на практике уметь применять полученный теоретический опыт. Стажировки, выполнение практических заданий: решение задач и упражнений, разбор бизнес-кейсов, различные тестирования и другие методы обучения, направленные на совершенствование навыков – все это должно присутствовать на предприятиях, которые заинтересованы в высококвалифицированных кадрах.

Организация обучения и развития персонала — чрезвычайно тонкий процесс. Кто хоть раз пробовал провести масштабный образовательный проект, это знает. С одной стороны, вы должны охватить необходимый объем знаний, а с другой — сделать так, чтобы люди находили силы, время и желание эти знания усваивать и эффективно применять.

Одним из эффективных методов обучения персонала является инструмент под названием: бизнес-симулятор или геймификация.

Геймификация — тренд современных HR-технологий. Использование игровых методов в обучении и оценке персонала позволяет заинтересовать сотрудников и поддерживать их интерес даже на протяжении длительных образовательных программ. Обучение перестает быть чем-то обыденным. Именно геймификация способствует тому, что каждая программа становится насыщенным эмоционально окрашенным мероприятием.

Правильная мотивация к получению знаний — один из главных факторов успешного образования. Геймификация учебного процесса позволяет создать положительную мотивацию уже одной формой подачи материала. Ведь игра — это интересно, зрелищно, волнующе и захватывающе. И, самое главное, необычно.

Использование бизнес-симуляционной среды Simformer Business Simulation (SBS) ломает стереотипное, сформированное предыдущими поколениями, представление об учебном процессе, дает возможность увлечь студентов не только интересным содержанием, но и необычной формой занятий. Проведение контрольных и экзаменационных мероприятий в среде Simformer Business Simulation позволяет избежать стресса и раскрыть потенциал участников с разных сторон.

Сегодняшнее время требует, чтобы образование на всех этапах было применимо к реальной жизни. Конкурентное преимущество на рынке труда получают те, кто готов начать приносить бизнесу прибыль здесь и сейчас, а не через некоторое время. Платформа Simformer Business Simulation дает уникальную возможность применять на практике знания в различных областях науки и техники. Кроме базовых профессиональных знаний, SBS позволяет развивать аналитические способности, стрессоустойчивость, коммуникабельность, умение работать в команде и другие качества, без которых успешная карьера не возможна.

Так же в мире существуют и другие платформы для развития персонала. Каждая из программ позволяет донести до обучающихся какой-то свой определенный спектр знаний. Поэтому подход к выбору обучающих программ, со стороны руководства, должен быть осознанный и заранее протестирован.

Одной из таких платформ для развития персонала является Академия Лидерства **Делойт** (Deloitte Leadership Academy) — инновационная обучающая программа для более чем 10 000 управленцев в свыше 150 странах мира. Эта программа создавалась в партнерстве с лидером в геймификации компанией Badgville. Академия лидерства объединяет информационные базы от наиболее известных в мире бизнес-школ: Гарвардская, Стэнфордская, бизнес-школа IMD и др. Руководители всех компаний мира могут принимать участие в обучающих программах через онлайн-портал, вебинары или мобильные устройства. Джеймс Сандерс (руководитель этой программы) верит в то, что геймификация выводит

вовлечение на новый уровень. Пользователи Академии получают много ценных подарков и сувениров за каждый пройденный курс.

Геймификация также предлагает возможность практики в жизненных ситуациях в контролируемом окружении. Этот элемент критически важен для **Министерства Обороны США**, а, в частности, для одного из его подразделений — Defense Acquisition University (DAU). Это подразделение использует игры как в основной программе обучения, так в дополнительных программах, чтобы обучать сотрудников в проектах, которые для проведения в реальности могут быть дороги, опасны или слишком масштабны — например, строительство космического корабля.

Одна из игр обучает сотрудников DAU выявлению признаков мошенничества. Так как это очень субъективный навык, его уровень резко повышается при должной практике и опыте, даже если практика проходит виртуально. Каждый игрок собирает информацию о расследуемом мошенничестве и затем проводит допрос подозреваемого. Он должен применить три теории о мошенничестве, и получит награду, если сделает это правильно. Такой тип игры называется «серьезная игра», поскольку идет развитие навыков сотрудников в определенной области. Это является очередным примером серьезной игры, которые разрабатываются по целому спектру бизнес-тем.

Растущий интерес к геймификации объясняется желанием найти средство повышения вовлеченности персонала и привнести больше открытости в систему поощрений и вознаграждения в компаниях. Сила геймификации именно в этом и заключается: она задевает струну соревновательности, которая есть в каждом из нас. Играя, мы вовлекаемся все больше, чувствуем удовлетворение от достигнутого, и, следовательно, чаще готовы предпринять «лишние шаги»: сделать больше звонков клиентам и ответить на большее количество звонков от них, активнее посещать обучающие программы. И чем больше мы этим занимаемся, тем сильнее мы вовлекаемся в игру, и в итоге достигаем новые уровни. В итоге выигрывают все: персонал в том, что выполнил больше и получил премии за свой труд и сама компания в том, что смогла организовать работу и с меньшими транзакционными издержками выполнила проект.

В век технологий и компьютеризации человеку открываются все большие перспективы для развития и самореализации. Поэтому геймификация будет все больше входить в нашу систему не только образования, но и систему повышения квалификации сотрудников.

Использованные источники:
1.Разработка бизнес-симуляторов [Электронный ресурс] -Режим доступа**:** http://www.wisenetlab.com/?Page=bsimulator
2.Геймификация: три способа использования игр HR-службой [Электронный ресурс] /Источник: http://premiumconsult.blogspot.com/ -Режим доступа:/http://www.trainings.ru/library/exclusive/?id=14803
3.Ответственный подбор источников [Электронный ресурс] -Режим доступа: http://www.tetrapak.com/ru/sustainability/responsible-sourcing
4.ERP-системы [Электронный ресурс] -Режим доступа: http://www.norbit.ru/products/groups/187.html
5. Коллектив авторов «НОМ»/«Информационные технологии в управлении экономикой организации» http://www.fa.ru/institutes/vshgu/Documents/05/5.18.2.pdf
6.ERP [Электронный ресурс] -Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/ERP

УДК 372.853

Белоус Н.Н., кандидат педагогических наук
доцент кафедры «Математики, физики и информатики»
филиал Брянского государственного университета
Россия, г. Новозыбков

ТРАДИЦИОННЫЙ И КОМПЬЮТЕРНЫЙ ЭКСПЕРИМЕНТ ПО ФИЗИКЕ

В статье рассматривает традиционный подход к школьному физическому эксперименту, возможности компьютерного эксперимента по физике. Уделяется внимание структуре познавательной деятельности учащихся, анализируется содержание экспериментальных умений.

Ключевые слова: методика обучения физике, учебный эксперимент, демонстрация, лабораторная работа, компьютерный эксперимент, экспериментальные умения.

In the article the traditional approach to a school physical experiment, the possibilities of a computer experiment and the perspective of the inclusion of laboratory works into the third part of the control and measuring materials on physics are considered. The author pays attention to the structure of the cognitive activity of pupils and analyzes the contents of the experimental skills.

Key-words: a technique of teaching physics, educational experiment, demonstration, laboratory work, computer experiment, experiment skills.

Сегодня обучение физике нельзя организовать только в виде изучения физических теорий, преподносимых в форме теоретических занятий, на которых демонстрируются отдельные физические опыты. Важнейшей частью любого учебного занятия по физике должна быть организация чувственного восприятия учащимися предметов познания, речь идет об учебном эксперименте.

Обычно учебный эксперимент определяют как процесс воспроизведения объекта познания в целях обучения, причем сам учебный эксперимент в учебном процессе по физике играет роль и средства обучения, и метода обучения, и метода познания.

Из всех видов учебного эксперимента, а именно: демонстрационный эксперимент; фронтальные лабораторные работы; физический практикум; именно лабораторный эксперимент, на наш взгляд, позволяет наиболее эффективно формировать у учащихся представления о роли и месте эксперимента в познании, а так же теоретические и практические экспериментальные умения.

Устаревшее оборудование многих кабинетов физики, как следствие проблем с финансированием муниципальных общеобразовательных школ, зачастую не позволяет в полном объеме сформировать экспериментальные умения школьников. Частичному решению этой проблемы способствует использование компьютерных экспериментов.

Современные обучающие компьютерные программы («Живая физика», «Открытая физика», «Физика 21 века», «Интерактивная физика» и др.) позволяют учащимся не просто наблюдать анимации, интерактивные модели, но и самим проводить имитационные эксперименты и лабораторные работы. Широкое распространение получили виртуальные демонстрации в аудиториях оборудованных интерактивной доской, имитационные лабораторные работы в компьютерных классах.

Эффективность обучающих программ в значительной степени зависит от правильного выбора приемов их использования, от целесообразности включения в тот или иной этап урока.

Компьютерный эксперимент проигрывает реальному эксперименту в возможности формирования практических навыков работы с приборами, устройствами и измерительными инструментами, но этот недостаток, на наш взгляд, компенсируется рядом преимуществ: нет проблем с видимостью модели, не надо подбирать фон, подсветку, способы и приемы проецирования. Кроме того, компьютерный эксперимент отвечает требованиям наглядности и выразительности. В современных компьютерных моделях применяют яркую, контрастную раскраску элементов, для каждого случая разработчики подбирают наиболее подходящие индикаторы, графические решения. В компьютерных моделях убедительность демонстраций повышается, поскольку отсутствуют побочные явления, сопровождающие основное в ходе натурного эксперимента.

Неудавшаяся демонстрация может нарушить ход урока, компьютерный же эксперимент всегда надежен. В случае необходимости опыт можно повторить несколько раз, изменяя параметры, в том числе, скорость протекания процессов.

Приведенные выше достоинства компьютерного эксперимента, тем не менее, не позволяют приравнять его к лабораторному эксперименту. Поскольку в ходе работы в виртуальных лабораториях эффективно формируется только понятийный аппарат и умения работать с информацией физического содержания, но следует отметить, происходит дополнительный вклад в задачу формирования у учащихся общей информационной культуры.[17]

Использованные источники:

1. Белоус Н.Н. Проблемы и тенденции информатизации образования//Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. № 2, 2015. С.65-67.
2. Теория и методика обучения физике в школе / Учеб.пособие для студ. вузов /Под ред. С.Е. Каменецкого, Н.С. Пурышевой. – М.: Изд. Центр «Академия», 2007.

УДК 330.101

Бенгина Т.А., кандидат технических наук,
доцент СамГТУ
Россия, г. Самара
Бенгина П.М.
студент
4 курс, факультет «Экономики и управления»
Россия, г. Самара

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТА: РОССИЯ И ЗАРУБЕЖНЫЕ СТРАНЫ

Статья посвящена современным проблемам потребительского кредитования. Произведен сравнительный анализ банковских потребительских кредитов, который позволяет выявить основные проблемы организации потребительского кредита и пути их решения.

Ключевые слова: потребительский кредит, рыночная экономика, недвижимость, издержки, инвестор, экспансия.

The article is devoted to contemporary problems of consumer lending. A comparative analysis of bank consumer credit, which allows you to identify the main problems of the organization of the consumer credit and ways to solve them.

Keywords: consumer credit, market economy, real estate costs, investor expansion.

Переход России к рыночной экономике, повышение эффективности её функционирования, создание необходимой инфраструктуры невозможно обеспечить без использования и дальнейшего развития кредитных отношений.

[17] Белоус Н.Н. Проблемы и тенденции информатизации образования //Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. № 2, 2015

Актуальность темы данного исследования не вызывает сомнений, т.к. направление потребительского кредитования уже довольно давно является весьма популярным как среди самих коммерческих банков, так и среди их клиентов-потребителей-граждан. Обе стороны находятся в выигрыше.

Во-первых, покупатель доволен возможностью купить именно то, что он хочет в данный момент, справедливо полагая, что «завтрашние деньги - дешевле» (единственное, не принимая порой во внимание размер этих самых «завтрашних денег»). Во-вторых, для банков же потребительское кредитование является важным источником получения немалых достаточно стабильных процентных доходов.

Потребительский кредит - это кредит, предоставляемый населению для покупки потребительских товаров и оплаты бытовых услуг в форме коммерческого кредита (продажа товаров с отсрочкой платежа через розничную торговлю) и банковского (ссуды на потребительские цели). В отличие от других форм кредитов, объектом потребительского кредита могут быть и товары, и деньги, поэтому потребительский кредит - это ещё и кредит с целью использования денежных средств в потребительских целях, который служит средством удовлетворения потребительских нужд населения.

Для финансового учреждения, предоставляющего вам кредит, важно знать, что его деньги будут возвращены вместе с процентами и остальными выплатами.

Кроме того, имея в своем распоряжении недвижимость доказывается платежеспособность любому банку. В сочетании с хорошей кредитной историей такой клиент может рассчитывать на выгодный кредит с весьма низкой процентной ставкой.

Анализ банковских потребительских кредитов позволяет выявить основные проблемы организации потребительского кредита и пути их решения:

- Необходимость занять деньги до того, как вы успели создать хорошую “кредитную историю”.

Решение: Вы можете найти поручителя. Это должен быть человек с подходящей кредитоспособностью, который гарантирует выплату займа (например, родители), если вы не сможете это сделать. Важно то, что хорошая репутация в области кредитов сама является ценным финансовым приобретением, чтобы её получить и поддерживать, надо затратить немало времени, но это увеличит ваши финансовые возможности.

- Непрозрачность расходов клиентов

Решение: Банк должен выдавать кредит на покупку товара у конкретного продавца.

- Отсутствие гарантий доходов клиента на срок кредитования

Решение: Банк должен проверять те документы, которые заёмщик предоставляет с места работы (либо с места работы поручителей).Однако, этот процесс требует от банков значительных временных и финансовых затрат. Кроме того, он не поддается стандартизации.

Данные проблемы обычно являются причиной низкой активности российских банков на рынке потребительского кредитования. Недостатки законодательства вызваны отсутствием четко прописанной процедуры реализации залога, позволяющей банку взыскать причитающиеся ему деньги с наименьшими потерями. Единая же база позволила бы банкам отсекать недобросовестных заемщиков, стремящихся получить сразу несколько кредитов под одно и то же обеспечение.

Высокие издержки по обработке кредитной заявки снижают стимулы к расширению сферы потребительского кредитования. Но основная причина — это болезненная для всей российской банковской системы проблема низкой капитализации. Кроме того, большинство мелких и средних банков не могут предложить заемщику разнообразные кредитные продукты из-за большой доли краткосрочных обязательств в своих пассивах.

В США и странах Евросоюза потребительское кредитование является одним из самых распространенных видов банковских услуг. Широкое его распространенность объясняется высоким потребительским спросом, особенно со стороны среднего класса – например, рабочие и служащие при покупке автомобилей в семи из десяти случаев пользуются кредитом.

В любой стране Евросоюза у гражданина РФ без проблем примут деньги в качестве денежного вклада в любой валюте, при предъявлении заграничного паспорта. А вот американские банки не проявят такой доверчивости, и потребует не только паспорт, но и социальный статус, справку о работе или доходах на территории Соединённых Штатов Америки.

Поэтому если планировать получение потребительского кредит в США, лучшим вариантом для этого будет оформление займа через знакомых, родственников или друзей, живущих на территории штатов постоянно и имеющих там официальный доход. Ещё одним вариантом может стать оформление малого бизнеса, так как в Америке в отличии от России финансовые учреждения намного охотнее выдают ссуды на открытие бизнеса, чем потребительские займы.

В связи с нежеланием российских банков предоставлять средства для покупки недвижимости за рубежом, возникает необходимость обратиться за кредитом в тот банк, который представляет капиталы нужной вам страны. Так, в Англии существует возможность получения кредита по программе «Инвестор». Благодаря этой программе, любой иностранец может получить вид на жительство. А в такой стране как Великобритания

каждый бы хотел жить не в качестве иностранца, а в качестве резидента и гражданина, имеющего со всеми другими людьми равные права. Но эта программа только для тех, кто готов вложить в ценные бумаги Великобритании сумму в один миллион фунтов. Очень часто наши русские богачи и миллионеры уезжают жить в Великобританию именно по этой программе.

Инвестор получает право на получение займа под залог этой суммы. Он вкладывает инвестиции в ценные бумаги этой страны и получает назад 80% от суммы. Таким образом, инвестор открывает свою кредитную историю в Англии, что даёт ему право на подачу заявления о новом кредите. Тот, кто вложил в экономику Британии миллион фунтов, вместе со своей семьёй может жить в Великобритании, получив вид на жительство. Как ни странно, но программа «Инвестор» это самый простой способ получить займ в Англии для иностранца, но не самый выгодный, особенно для среднестатистического жителя России.

Таким образом, на мировом рынке потребительского кредитования стоит ожидать экспансии уже вовлеченных в потребительское кредитование банков, появление на рынке новых участников, а также повышение активности традиционных игроков .

По итогам данного исследования можно сделать вывод, что потребительский кредит в настоящее время является распространенной и популярной банковской услугой. Потребительский кредит представляет собой одну из форм кредита, направленную на удовлетворение потребительских нужд населения, и поэтому может быть использован на приобретение товаров длительного пользования и услуг, совершение небольших срочных расходов, а также покупку и ремонт жилья.

УДК 336.7 (075.8)

Бердышев А.В., к.э.н.
доцент кафедры «Денежно-кредитные отношения
и монетарная политика»
Стацевичюте П.М.
студент 3 курс
Хинкиладзе М.М.
студент 3 курс
факультет «Государственное управление и финансовый контроль»
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва

ОСОБЕННОСТИ ТАРГЕТИРОВАНИЯ ИНФЛЯЦИИ В РОССИИ

Аннотация: в статье рассматриваются особенности реализации режима инфляционного таргетирования инфляции в России и условия повышения его эффективности.

Ключевые слова: инфляция, таргетирование инфляции, валютный рынок, банковский сектор, ключевая ставка.

The article discusses the features of the implementation of inflation targeting inflation in Russia and the conditions to enhance its effectiveness.

Keywords: inflation, inflation targeting, the currency market, the banking sector, the key rate.

Многолетний опыт свидетельствует о зависимости потенциала экономического развития стран от инфляции. Высокий темп инфляции является сдерживающим развитие экономики фактором. При этом нулевая инфляция или дефляция приводит к отсутствию у производителей стимула для дальнейшего повышения качества продукции, что становится препятствием для развития экономики. Подобная ситуация приводит к тем же последствиям, что и инфляция – снижается потенциал экономического развития. Для предотвращения подобной ситуации государство проводит политику инфляционного таргетирования.

Под таргетированием инфляции понимается комплекс мер, предпринимаемых государством для предотвращения сильной инфляции и удержания контроля над ценами на определенном уровне.

В Российской Федерации этот процесс имеет свои особенности. Он включает в себя несколько стадий:

1. Прогнозирование инфляции, определение её типа и причин.
2. Определение того уровня инфляции, который должен быть достигнут.
3. Разработка комплекса мер, посредством которых будет проводиться контроль над ростом уровня цен.
4. Публичное заявление о том, какая инфляция планируется и убеждение действующих на рынке игроков в эффективности данных целей.
5. Применение в процессе таргетирования наиболее действенного в складывающейся экономической ситуации инструментария.
6. Оценка результативности политики инфляционного таргетирования.

Рассмотрим результаты реализуемой в России в 2014-2015 годах политики таргетирования инфляции.

Итоги 2014 года свидетельствуют о получении наибольшей прибыли валютными спекулянтами, заработавшими благодаря девальвации российского рубля и его последующей ревальвации. В 2014 году прибыль, получаемая при валютных спекуляциях против российского рубля, приравнивалась к десяткам процентов годовых. После перехода рубля в состояние свободного плавания прибыль от вышеуказанных махинаций периодически достигала отметки в сто процентов. При этом в рентабельности обрабатывающей промышленности наблюдался спад в пределах 5 - 7%, заметно значительное снижение платёжеспособности

предприятий, связанных с реальным сектором. В то же время повышение Банком России ключевой ставки до 17% негативно отразилась на условиях кредитования реального сектора. В этих условиях предприятия оказались неспособны использовать кредиты, и единственно возможным направлением ликвидности банковского сектора стало стремление на валютный рынок. В свою очередь обрушение этих рынков было закономерным как в силу манипулирования ими, так и вследствие проводимой государством политики.

Эта политика получила продолжение в 2015 году. Для снижения спроса на валютном рынке, Банком России был запущен механизм по рефинансированию банков в иностранной валюте на основе валютного РЕПО. Это создало новые каналы, обеспечившие дополнительное обогащение спекулянтов, на этот раз на основе игры на повышение курса рубля. Валютные кредиты выдавались под 2%, после чего конвертировались банками через покупку ОФЗ с не менее чем 10% доходностью, перепродавая их и конвертируя в валюту при повысившемся курсе рубля. С учётом того обстоятельства, что рубль возрос на 33% доходность этих операций составляла 30 - 40%. Это являлось главной причиной, по которой на валютный рынок перекочевали средства, находившиеся изначально в реальном секторе.

Обрабатывающими производствами не была использована растущая конкурентоспособность в силу таких причин, как девальвация рубля и сверхжёсткая денежно-кредитная политика. Воззвания руководителей страны, говоривших о необходимости расширения импортозамещения, использование такого фактора, как ценовая конкурентоспособность отечественной продукции в условиях девальвации рубля, не были осуществлены в силу отсутствия кредитования. Отметим, что кредиты, выделенные на нужды реального сектора, по состоянию на 1 квартал 2015 сократились на 410 миллиардов рублей; доля просроченной задолженности по рублевым кредитам выросла в сравнении с 2014 годом более чем на 50%, достигнув 7% кредитного портфеля банковского сектора в данном сегменте. Вследствие этого промышленным предприятиям, не способным воспользоваться кредитованием, пришлось прибегнуть к повышению цен до уровня импортных конкурентов и снижению объёмов производства.

Отметим, что в этих условиях ресурсы, предоставляемые банковскому сектору Банком России, задействовалось на финансирование связанных с валютой спекуляций. Три четверти из выданных банковскому сектору Банком России рублевых кредитов (8 трлн. рублей) попали на валютный рынок. Аналогичным образом банки распорядились и валютными кредитами Банка России, объем которых превысил 30 млрд. долларов. В то же время предпринимаемые Банком России попытки оказать влияние на рынок посредством повышения процентных ставок не увенчались успехом, так как доходы, получаемые от спекуляций,

значительно больше ключевой ставки. Более того, манипулирующие рынком спекулянты функционируют в условиях практического отсутствия рисков, так как ими легко просчитывается политика денежных властей. Так, ими без особых усилий был расшатан валютный коридор, что явилось следствием прогноза и раскрытия алгоритмов Банка России.

Указанные обстоятельства приводят к тому, что таргетирование инфляции в России сопряжено с определёнными осложнениями. Для их устранения необходима реализация следующих условий.

Первое условие заключается в необходимости обеспечения независимости Банка России, что обеспечит возможность самостоятельного определения инструментария, необходимого для того, чтобы достичь запланированного уровня инфляции.

Вторым условием является необходимость отказа от таргетирования иных макроэкономических показателей. Режим таргетирования инфляции не должен вступать в противоречие с правительственными целями по повышению заработной платы или снижению безработицы. Это обусловлено тем, что столь широкий инструментарий, направленный на достижение обширного спектра различных целей, может стать помехой для приведения ситуации к установленным показателям.

Использованные источники:

1. О таргетировании инфляции - электронный источник: http://news-front.info/2015/09/11/o-targetirovanii-inflyacii-sergej-glazev/
2. Проблемы перехода к таргетированию инфляции в России - электронный источник: http://www.ippnou.ru/print/012019/
3. Таргетирование инфляции в РФ: задача усложняется - электронный источник: http://www.finam.ru/analysis/forecasts/targetirovanie-inflyacii-v-rf-zadacha-uslozhnyaetsya-20150506-11010/
4. Что такое политика таргетирования инфляции - электронный источник: http://sovetnik.consultant.ru/ekonomika/chto_takoe_politika_targetirovaniya_inflyacii/

УДК 336.7 (075.8)

Бердышев А.В., к.э.н.
доцент кафедры «Денежно-кредитные отношения и монетарная политика»
Смирнова Д.С.
студент 3 курс
Соломина В.А.
студент 3 курс
факультет «Государственное управление и финансовый контроль»
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва

О НЕКОТОРЫХ ПРОБЛЕМАХ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ СФЕРЫ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: в статье рассматриваются отдельные проблемы российского банковского сектора в современных экономических условиях, проводится оценка денежно-кредитной политики Банка России и определяются меры по обеспечению экономического развития России.

Ключевые слова: экономическое развитие, денежно-кредитная политика, банковский сектор, ключевая ставка.

В 2013 году на фоне положительных тенденций мирового экономического развития – восстановление темпов экономического роста в развитых странах, подъем финансовых рынков, в России наметилась обратная тенденция – темпы экономического роста, остававшиеся устойчиво высокими, начали снижаться.

На наш взгляд, который подтверждается мнением многих авторитетных российских исследователей, основной причиной этих процессов являются внешние факторы и, в частности, изменение конъюнктуры мировых рынков энергоносителей, от которых в значительной мере зависит экономическое развитие России. Изменение направленности динамики мировых цен на нефть в 2012 году создало предпосылки для возникновения экономического спада в России, усугубившиеся введением в 2014 году экономических санкций, среди основных последствий которых для российской экономики, наиболее значимым, по нашему мнению, является ограничение доступа российских компаний и банков к внешнему финансированию.

В целом, результатом совокупного воздействия внешних факторов на российскую экономику в 2014-2015 гг. стало снижение промышленного производства и темпов роста ВВП, рост инфляции на фоне продолжающегося падения доходов населения и ухудшения финансового состояния предприятий и банков.

Негативная макроэкономическая динамика, отрицательное воздействие внешних факторов поставили российскую банковскую систему перед необходимостью решения проблем среди которых, на наш взгляд, первоочередными являются рефинансирование накопленной за предыдущие годы задолженности перед нерезидентами и замещение внешнего финансирования внутренними источниками. Решение этих проблем предполагает согласованные действия как банков, так и Банка России.

По оценкам исследователей объем дополнительных ресурсов, которые экономика России получала в совокупности за счет сверхдоходов от экспорта нефти и газа, а также за счет чистого притока капитала в период с 2007 по 2013 гг. (за вычетом кризисных 2008-2009 гг.) достигали 250 млрд. долларов в год.

Более серьезной, на наш взгляд, представляется вторая проблема, связанная с тем, что в условиях санкций практически единственным источником финансирования текущей и инвестиционной деятельности предприятий стали внутренние кредитные ресурсы.

Однако ухудшение финансового положения предприятий и высокие процентные ставки, являющиеся в основном следствием политики Банка России, который пытается бороться с возросшей в результате девальвации и санкционных ограничений на импорт товаров и услуг инфляцией путем повышения ключевой ставки и сжатием денежной массы, превышают рентабельность в экономике, снижают платежеспособный спрос на банковские кредиты, приводят к возникновению проблемы качества активов банков.

Банк России пытается решать проблему дефицита финансирования с помощью точечных мер, направленных на поддержку кредитования малого и среднего бизнеса, несырьевого экспорта, проектного финансирования в приоритетных секторах экономики, военной ипотеки. В данном случае Банк России оказывает поддержку банкам по льготным ставкам на сроки, значительно превышающие сроки стандартных кредитов рефинансирования.

Однако эти инструменты не решают проблемы в полном объеме. По мнению многих экономистов, например, Академика РАН С.Ю. Глазьева, практически все эмитируемые Банком России на рефинансирование средства вкладываются банками в валютные активы. Это в свою очередь не дает возможности заместить внешние источники кредитования, ограниченные санкциями.

В среднесрочной перспективе Банк России планирует сохранить существующие подходы к проведению денежно-кредитной политики, полагает ее жесткость оправданной необходимостью снижения инфляции и планирует по-прежнему поддерживать высокие ставки, снижая их только по мере уменьшения темпов роста цен в экономике. Это, в свою очередь,

означает, что рассматриваемая проблема по-прежнему не будет решаться кардинально.

По нашему мнению, которое опирается на видение ситуации такими экономистами, как академики РАН С.Ю. Глазьев и В.В. Ивантер, а также М.В. Ершов, Г.А. Тосунян и др., в привязке к сегодняшней ситуации для запуска механизмов экономического развития в кратко– и среднесрочном периоде и решения проблем денежно-кредитной сферы российской экономики, видится необходимым радикальное снижение ключевой ставки Банка России и повышение доступности кредитов для промышленности и сельского хозяйства, снижение налоговой нагрузки, поддержка экспорта российской продукции, и снижение внутренних цен на энергоресурсы. Наряду с этим следует перекрыть нелегальный отток капитала, ввести налог на вывод денег из страны и навести порядок на бирже, сыгравшей немаловажную роль в девальвации рубля.

Использованные источники:

1. Глазьев С.Ю. О неотложных мерах по укреплению экономической безопасности России и выводу российской экономики на траекторию опережающего развития. Доклад / С.Ю. Глазьев. - М.: Институт экономических стратегий, Русский биографический институт, 2015. — 60 с.
2. Доклад о денежно-кредитной политике. Июнь 2015 / Банк России. – М.: 2015. 31 с.
3. Проект Основных направлений единой государственной денежно-кредитной политики на 2016 год и период 2017 и 2018 гг. [эл. ресурс, сайт Банка России] // Режим доступа http://www.cbr.ru/publ/ondkp/on_2016(2017-2018)pr.pdf

УДК 336.7 (075.8)

Бердышев А.В., кандидат экономических наук
доцент кафедры «Денежно-кредитные отношения
и монетарная политика»
Сафиуллина К.А.
студент 3 курса
Нажмудинова А.И.
студент 3 курса
факультет «Государственное
управление и финансовый контроль»
Федеральное государственное образовательное бюджетное
учреждение высшего образования «Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации»
Россия, г. Москва

РОССИЙСКИЙ БАНКОВСКИЙ СЕКТОР В УСЛОВИЯХ ЗАПАДНЫХ САНКЦИЙ

Статья посвящена исследованию воздействия введенных в 2014 году западных санкций на российский банковский сектор и меры, направленные на преодоление санкционных мер.

Ключевые слова: банковский сектор; санкции; рынок капитала; ключевая ставка; валютный курс.

Банковский сектор играет определяющую роль в современной экономике. От эффективности функционирования банковской системы зависят финансовый, производственный и инвестиционный секторы экономики страны. Налаженная и функционально-эффективная работа кредитно-финансового механизма способствует росту темпов экономического развития отдельных предприятий и российской экономики в целом.

Экономические санкции, введенные Соединенными Штатами и Европейским Союзом против России, оказывают значительное негативное влияние на экономику страны. Экономические санкции направлены на ключевые сферы экономики России, такие как оборонный комплекс, энергетика и финансовый сектор, в том числе банковскую систему страны, и включают в себя замораживание активов, а также ограничение доступа к рынкам капитала. Влияние санкций усугубляется снижением цен на нефть, доходы от продажи которой формируют практически половину российского бюджета.

В условиях существенного снижения курса рубля Банк России вынужден был увеличить ключевую ставку на 6,5 процентных пункта - с 10,5% до 17%, с тем, чтобы остановить рост цены на валюту. При этом увеличение ставок на рынке банковского кредитования практически исключило возможность использования кредитов компаниями и частными заемщиками.

Необходимость поддержки рубля привела к тому, что, валютные резервы России сократились на 80 млрд. $ - до $ 416 млрд. к началу декабря 2015 года[18]. Но, в то время как Россия имеет четвертый по величине золотовалютный запас в мире, внешний долг российских банков, компаний и государственных органов составляет почти 700 млрд. $. Основная доля этой задолженности номинирована в иностранной валюте, соответственно, снижение курса рубля существенно удорожает обслуживание долга.

Основная проблема банковской системы России заключается в том, что она достаточно глубоко интегрирована в мировую финансовую систему, контролируемую США и ЕС и, соответственно, западные страны имеют возможность воздействовать на основные механизмы деятельности российской банковской системы. Значительные по величине активы российского бизнеса находятся на счетах банков Европейского Союза и Соединенных Штатов Америки и, если кредитно-финансовые организации Запада примут решение о заморозке данных счетов, это приведет к финансовым проблемам российского бизнеса.

В августе 2014 года Европейским Союзом был введен запрет на приобретение отдельных видов ценных бумаг таких российских банков, как ВТБ, Сбербанк, ВЭБ, что может повлечь в дальнейшем проблемы с выплатами текущих долговых обязательств и оформлением новых займов.

Одним из направлений западных санкционных мер была блокировка компаниями VISA и MasterCard в 2014 году банковских карт сразу нескольких кредитных учреждений РФ, таких как «Собинбанк», АКБ «Россия», «СМП Банк», что привело к невозможности проведения ими клиентских платежей с использованием международных эквайринговых каналов. В этих условиях особую актуальность приобретает вопрос о внедрении российской электронной платежной системы.

Значительное воздействие на банковскую систему РФ оказало резкое сокращение источников привлечения ликвидности с западных финансовых рынков. Российские банки фактически оказались отрезанными от зарубежного рынка капитала, оставшиеся же доступные источники займов стали значительно дороже. За два года санкций прибыль банков снизилась в 0,4 раза, причиной чего явилось снижение рентабельности банковских операций и необходимость увеличения резервов.

Лишение доступа российских банков к долгосрочным займам ограничило возможность привлечения субординированных кредитов, где условия займов гораздо выгоднее, чем на внутреннем российском рынке из-за низких процентных ставок. При этом российскими банками были найдены альтернативные финансовые рынки Китая и Индии, которые

[18] Бердышев А.В., Елесина М.В., Рашкеева И.В. Банковская система Российской Федерации: проблемы и возможности ее укрепления. // Вестник Академии права и управления. 2015. № 39

смогут способствовать восполнению утраченных источников финансирования.

Несмотря на сложную финансовую обстановку в российском банковском секторе в 2015 году наблюдаются позитивные тенденции. Так, повышение ключевой ставки способствовало повышению доходности по вкладам, что повлекло их приток в банковский сектор, так как после усиления оттока денежных средств населения из банков в конце 2014 года, началась негласная война банков за вкладчика в условиях дефицита внешних источников фондирования.

В условиях глобализации экономика и одна из важнейших ее составляющих банковский сектор, играют важнейшую роль в сохранении целостности и повышении благосостояния государства. На мировой экономической арене происходит формирование единой экономической системы, которая реагирует на любые изменения в конкретной стране. И санкции, введенные против России, показали, что российская экономика способна трансформироваться при потере конкретных рынков.

Будущее развитие российской банковской системы зависит от способности адаптироваться как к внутренним экономическим трудностям, так и привносимым извне.

Использованные источники:

1. Бердышев А.В., Елесина М.В., Рашкеева И.В. Банковская система Российской Федерации: проблемы и возможности ее укрепления. // Вестник Академии права и управления. 2015. № 39
2. Центральный банк Российской Федерации – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://www.cbr.ru/

Бесчастнова Н.В., доцент
Кузибаева А.А.
студент 2го курса
УГАТУ
Россия, г.Уфа

ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ НА ЭКОЛОГИЧЕСКУЮ ОБСТАНОВКУ

Аннотация: в данной статье анализируется проблема согласования потребностей человека в природных ресурсах с условиями оптимального их применения. Предлагается четыре аспекта исследования концепции стабильного развития. Это дает возможность сберечь находящуюся окружающую среду с целью последующих поколений.

Ключевые слова: экономический рост, природные ресурсы, экологизация.

Актуальность данной статьи состоит в том, что каждая область деятельности в своем развитии встречается с едиными либо наиболее частными проблемами и трудностями. Человеческая хозяйственная

деятельность – не редкий случай. Согласно степени и масштабам такие проблемы разнообразны. Согласно выражаются они и в области экономики. Одни, затрагивая в основном интересовконкретных участников, находят решения самими субъектами экономических взаимоотношений: предпринимателями, предприятиями; прочие привязывают того или иного государственного участия; третьи подразумевают межгосударственные взаимодействия.

Современная эколого-экономическая обстановка показывает потребности смены сформировавшегося современно- технического вида экономики на устойчиво экологично уравновешенных хозяйственных формирований. [3].

В связи с обострением экономических глобальных проблем, таких как сырьевые и экологические. Выделяется 5 способа оптимального применения природных ресурсов:

1. Применение повторного сырья, восстановления - обработка отходов производства и мусора. Таким образом,к например, обработка макулатуры дает возможность уменьшить изготовление новой бумаги почти вдвое; органическая масса с остатков используется для получения удобрений; металлолом направляется на переплавку.

2. Переработка канализационных вод. В основании этой технологические процессы находятся применение природных действий жизнедеятельности бактерий, разлагающих отходы.

3. Восстановление промышленных территорий –возобновление мест с нарушенной средой в целях вторичного использования.

4. Применение новейших источников энергии: ветровой, солнечной, энергии притоков и отливов. Практическая деятельность демонстрирует, то что энергоресурсы имеют все шансы быть заменены альтернативными, "рукотворными", однако данное потребует существенных расходов.

5. Усовершенствование технологических потребностей. С одной стороны, длительная службы товаров за счет усовершенствования их свойства дает возможность значительно сохранить использование материалы и природные ресурсы. С иной стороны, это содержит и конкретное моральное значение: потребитель станетстремиться длительнее применять высококачественныйпродукт, не устремляясь быстро с ним расстаться и приобрести новый. В таком случае, чем выше качество продукции, тем выше качество окружающей среды[5].

В целом, рациональное использование природных ресурсов подразумевает пересмотр традиционных принципов производства, размещение предприятий, разработки технологии, расчета затрат, иными словами - системный подход, основанный на экологизации экономического развития.

Экологическое развитие - это многофакторная процедура, устанавливающий развитие сообщества, его внутреннюю и материальную

цивилизацию, степень и качество жизни людей. Условиями природоохраняемого формирования обязаны быть экологическая защищенность, преимущество природоохранных нужд в заинтересованностях людей[2].

Возможно, выделить три концепций стабильного развития в продолжительное будущее. Этот аспект базируется в систематизации природных ресурсов и динамике их воспроизводства.

-Число воспроизводимых природных ресурсов (земля, лес) обязано согласно последней грани никак не сокращаться в течение времени.

- Наибольшее вероятное за торможение темпов исчерпывания резервов природных ресурсов (полезных ископаемых) с возможностью в перспективе их смены на другие не лимитированные типы ресурсов. (Замена нефти, газа на альтернативные источники энергии – солнце, ветер).

-Вероятность минимизации остатков в основании введении малоотходных, ресурсосберегающих технологий. Засорение окружающей среды (как суммарное, так и по видам) никак не обязано быть выше его современный уровень.

Эти 3- аспекта обязаны быть предусмотрены в ходе исследования концепции стабильного развития. Их подсчет даст возможность сберечь находящуюся вокруг сферы с целью последующих поколений и никак не усугубит природ охраняемые требования проживания[1].

В данной статье отмечалось, что экологическое развитие в принципе подрывает основную проблему экономики: результат доход. По сути, конфликт остается неразрешимым. Актуальность старается осуществить мысль консолидации разных основ - общественных, правовых, общественно-политических – с целью разрешения конфликта. Однако это поверхностное решение проблемы. В перспективе вероятен лишь в пересмотре самих начал человеческого бытия, в изменении человеческих потребностей, объединении научного подхода с мировоззренческим, сочетая научные изучения с духовным пониманием сущности проблемы. Только лишь таким путем возможно достигнуть консенсуса.

Использованные источники:

1. Бобылев С.Н., Ходжаев А.Ш. Экономика природопользования. – М.:ИНФРА-М, 2012.
2. Ершов М. Экономический рост: новые проблемы и новые риски// Вопросы экономики. – 2011. - № 12. – С. 20-37
3. Островская Е. Рыночная система воспроизводства: развитие и нераномерность // Мировая экономика и международные отношения.- 2008.- №3.- С.15-22.
4. Протасов О.Г. Глобальные проблемы человечества // Экология и экономика.-2013.- №11. - С.9-11.

5. Сазыкина М.Ю., Бесчастнова Н.В. Качественный и количественный анализ экономических агентов рынка металлургического производства в 2004-2014 годах. Интернет-журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 4. С. 43.
5. Совершенствование экономического механизма природопользования в регионе /М.А. Юзбеков, А. К. Юзбеков, Е.А. Бондаренко, Д.В. Коваленко// экономическое возрождение России. – 2010.

Блюм Ю.Д.
студент
ФГОБУ ВПО «СыктГУ»
Россия, г.Сыктывкар

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ДЕПОЗИТОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Российский рынок банковских вкладов в последние годы активно развивается как количественном выражении, так и в качественном. Коммерческие банки активно расширяют набор депозитных продуктов, увеличивают число точек продаж розничных услуг, внедряют новые высокотехнологичные виды обслуживания клиентов. Для развития депозитных операций у коммерческих банков имеется хорошая база. Во-первых, высокими темпами растут доходы населения. Во-вторых, соответственно растут и сбережения населения. Сложившаяся ситуация позволяет говорить о наметившейся в последние годы тенденции перетока денежных средств населения в коммерческие банки и как следствие актуальности изучения данной темы.

Депозиты в национальной валюте выросли на 2,2% (депозиты населения сократились на 3%, тогда как депозиты нефинансовых организаций возросли на 12,2%).

За последние 5 лет объем привлеченных коммерческими банками средств населения увеличился более чем в 2 раза и на 01.01.2014г. составил 16 957,5 млрд. руб.. В относительном выражении рост за прошедший год составил 19,1 %. По прогнозам Центрального Банка Российской Федерации данная тенденция по рынку вкладов сохранится и в 2014 году — прогнозируется увеличение на 2 880–3 220 млрд. руб. до 19 840 –20 180 млрд. руб., что соответствует относительному росту вкладов на 17–19 %. При этом данный прогноз учитывает замедление темпов роста экономики и доходов населения, а также снижение процентных ставок по вкладам при одновременном влиянии капитализации высоких процентов прошлых периодов.

Объем рублевых депозитов нефинансовых и финансовых (кроме кредитных) организаций за январь-ноябрь 2014 г. уменьшился на 4,2% (за аналогичный период 2013г. увеличился на 2,8%). Объем срочных рублевых депозитов организаций сократился а 2%, а остатки средств на их текущих и расчетных четах в рублях – на 6,1% (за январь-ноябрь 2013г.

объем срочных депозитов организаций сократился на 0,4%, остатки на текущих и расчетных счетах увеличились на 5,9%). Доля срочных депозитов в Общем объеме рублевых депозитов организаций на 01.12.14 составила 48,7% (47,2% на 01.12.13)

Суммарный объем рублевых вкладов населения за 11 месяцев 2014г. сократился на 2% (за тот же период 2013 г. прирост показателя составил 11,7%). При этом динамика срочных вкладов по сравнению с началом 2014 г. была положительной (+0,4%), а объем вкладов до востребования сократился на 11,3% (за январь-ноябрь 2013 г. +15,8% и -2,9% соответственно). Доля срочных вкладов в структуре общего объема вкладов населения на 01.12.14 составила 80,3%, что сопоставимо с показателем на ту же дату предыдущего года (80,8 %).

В условиях произошедшего ослабления рубля объем депозитов в иностранной валюте, включаемых в широкую денежную массу, в рублевом эквиваленте возрос за январь-ноябрь 2014г. на 63,6% (за январь-ноябрь 2013 г. – на 23%). Вследствие этого доля валютных депозитов в общем объеме депозитов увеличилась с 19,4% на 01.01.14 до 28,8% на 01.12.14. Темп прироста валютных депозитов в долларовом выражении за январь-ноябрь 2014г. составил 8,5% по сравнению с 12,6% за аналогичный период 2013года. При этом валютные депозиты организаций в долларовом выражении возросли, тогда, как валютные депозиты населения снизились.

Динамика депозитов в иностранной валюте обусловила сохранение положительных темпов прироста широкой денежной массы. Ее объем за январь - ноябрь 2014г. увеличился почти на 3 трлн. руб., или на 7,9% (за аналогичный период 2013г. – на 8,9%), и составил 40,2 трлн. рублей. Увеличению широкой денежной массы способствовала положительная динамика кредитов экономике и чистых иностранных активов банковской системы (прирост на 6,8 трлн. руб. и 4,7 трлн. руб. соответственно).

Одновременно значительно снизились чистые требования банковской системы к органам государственного управления (на 4 трлн. рублей)

Характерной тенденцией настоящего времени также является перераспределение вкладов населения внутри банковского сектора. Так, в декабре 2013 года в условиях общего прироста вкладов населения на 4,3 % происходил переток вкладов населения из мелких частных коммерческих банков в 30 крупнейших по объему вкладов физических лиц. Доля последних первые три квартала 2013 года плавно снижалась — с 77,1 до 76,4 %, а в 4 квартале выросла до 78,6 %. Аналогичным образом вела себя и доля рынка ОАО «Сбербанк России»: первые три квартала происходило сокращение — с 45,8 до 44,7 %, в 4 квартале наблюдался рост до 46,7 %.

Данная динамика связана, прежде всего, с изменением политики регулятора. Во второй половине 2013 года Центральный Банк Российской

Федерации начал «чистку» рынка. Так, за 2015 год лицензии лишились 26 кредитных организаций, за 2014 год – 95, 2013 год – 44.

Таким образом, на фоне отзыва лицензий у российских банков в 2013–2014 гг., населением была продемонстрирована осторожность в отношении инвестирования своих средств, сохраняющаяся и в настоящее время. Сегодня предпочтение, прежде всего, отдается крупным российским банкам, не смотря порой на сравнительно невысоке ставки по вкладам, при этом сбережения разбиваются на несколько банков в пределах страхового возмещения в размере 1 400 тыс. руб.

Тенденцией развития российского рынка банковских вкладов также можно назвать повышение предлагаемых процентных ставок по вкладам. Так, например, средневзвешенные процентные ставки по привлеченным кредитными организациями вкладам (депозитам) физических лиц и нефинансовых организаций в рублях для вкладов со сроком от 181 дня до 1 года возросли с 7,17 в 2014г. до 11,87 в 2015г. Но уже можно наблюдать некоторое падение ставок по вкладам.

Говоря о способе открытия депозитов, современная тенденция использования электронных каналов, таких так платежи в Интернете, операции с помощью смс и т.д., несомненно, продолжится и будет быстро развиваться с ростом технологий и повышением готовности населения к использованию таких продуктов. Традиционное отделение должно превратиться в консультанта по продаже сложных банковских продуктов (ипотечный кредит, приват-банкинг, открытие текущего или нового депозитного счета). Менее сложные продукты и транзакции, которые не требуют высокой вовлеченности банковского сотрудника, переместятся на более эффективные каналы - Интернет-банкинг, колл-центры и технологии IVR, смартфоны и коммуникаторы, мобильные телефоны, е-кошельки, микроплатежи карточками с заложенным лимитом. Для эффективной работы, банки должны подстраиваться под изменения на финансовом рынке, в том числе в сфере привлечения депозитов.

Болов А.А.
ст. преподаватель
Керефова А.А.
студент 2 курса
Институт Управления КБГАУ
Россия, г. Нальчик

МАЛЫЙ БИЗНЕС В СКФО

В каждой экономической системе главной проблемой, основным условием ее существования и жизнеспособности, является высокая эффективность ее функционирования, способная удовлетворить потребности общества и повышение благосостояния населения. В настоящее время экономика РФ и ее субъектов медленно набирает темпы

своего развития, в отдельных отраслях обеспечивается выход на рубежи стабилизации как главного условия перехода к рыночному хозяйствованию.

Восстановление темпов социально – экономического развития, нарушенных за годы экономического кризиса, требует концентрации всех имеющихся материальных, финансовых и трудовых ресурсов, напряженности и высокоэффективной работы всех предприятий и отраслей, независимо от их места в общероссийской экономике.

В 2014 году доля субъектов Северо-Кавказского экономического региона в общероссийском производстве продукции сельского хозяйства достигла 19,7%, сельскохозяйственные предприятия региона производили в 2014 году 24,1% всего зерна, 17,1% мяса, 13,0% молока, 24,1% яиц. Труженики промышленности, строительства, транспорта и других отраслей добились высоких результатов.

Осуществление еще более глобальных задач в предстоящие годы невозможно без активного участия всех трудовых коллективов как крупных, так и малых предприятий. В связи с этим приоритетными направлениями деятельности малых предприятий являются:

1.увеличение производства и переработки сельскохозяйственной продукции, повышение качества продукции и удешевление ее стоимости;

2.производство продовольственных товаров для ускоренного насыщения ими потребительского рынка и формирования федерального и регионального фондов;

3.налаживание производства лекарственных средств и изделий медицинского назначения;

4. увеличение производства строительных материалов для удовлетворения возросших потребностей населения, обеспечение повышения их качества и снижения цен;

5. улучшения ремонтно-строительных работ, особенно в сельской местности.

Для характеристики участия малых предприятий двух субъектов в региональных показателях объема производства продукции, работ и услуг рассмотрены данные в динамике за 5 лет.

Анализ производства продукции, произведенной малыми предприятиями субъектов, указывает на наметившуюся тенденцию развития малого бизнеса, улучшения хозяйственной деятельности предприятий, роста производства материальных благ. В КБР производство продукции возросло до 646,6 млн. руб. в 2014 году, или 162,9%.

Объем продукции (работ, услуг), произведенной малыми предприятиями в КБР в 2014г. в % соотношении к 2010г. 162,9%

Учитывая, что в сельском хозяйстве республике сложилась неблагоприятные погодные условия, сказавшиеся на урожае а, следовательно, на производственной деятельности перерабатывающих

предприятий торговли и общественного питания, представляющих 33,3% малых предприятий. В тяжелых условиях неблагоприятных годов устояли перед трудностями и не допустили сокращения производства продукции КБР, однако за счет этого на предприятиях республики производство продукции уменьшилось более чем на 5 млн. рублей.

Уровень продукции по отраслям рассматривается в контексте с количеством малых предприятий, занятых в них.

Существенная роль в предпринимательской сфере принадлежит малым предприятиям, функционирующим в промышленности. В Кабардино – Балкарской Республике производством промышленной продукции занято 24,5% предприятий, которые производят 47,9% всей продукции.

В статье раскрыты экономико – статистические расчеты по определению эффективности производственно-финансовой деятельности малых предприятий КБР по сравнению с другими субъектами СКФО. Установлено, что показатели вариации значительны. Из 4 сравниваемых субъектов: Республики Дагестан, Республика Адыгея, Кабардино-Балкарская Республика и Республика Северная Осетия-Алания, наибольший объем выработки продукции в стоимостном выражении на одно предприятие приходится на Республику Дагестан – 473,6 тыс. руб.

Если средний показатель выработки одного предприятия в Республике Дагестан взят за исходную базовую величину, то относительные величины других субъектов будут в: Кабардино-Балкарской Республике – 0,37, Республика Адыгея – 0,34, Республика Северная Осетия-Алания – 0,27. Годовой объем производства продукции малого предприятия в Республике Дагестан в 3,7 раза превышает мощность предприятий в Республика Северная Осетия-Алания, в 2,9 раза в Республике Адыгея в 2,7 раза – в Кабардино-Балкарской Республике.

Средний размер малого предприятия в Республике Дагестан характеризуются численностью в каждом из них 33 чел. Против 11 чел. В Республике Северная Осетия-Алания и 15 чел. - Кабардино-Балкарской Республике.

Росту производительности труда на малых предприятиях способствовал высокий уровень их специализации. Республика Дагестан имеет значительно большее разнообразие производственных типов предприятий в сельском хозяйстве и отличается более высоким уровнем интенсификации в овцеводстве, садоводстве и виноградарстве.

При стоимостной оценке производственно-финансовой деятельности малых предприятий 4 субъектов использовались данные о трудовых ресурсах, один из элементов производственного потенциала входит ресурс «рабочая сила», занимая в ней двойственное положение: во-первых, как «среднегодовой работник» она выступает в качестве категории «ресурс», во-вторых, этот «среднегодовой работник» выступает важнейшей стадией

производственных отношений. Отсюда становятся очевидными те высокие требования, которые предъявляются к методам и показателям оценки трудовых ресурсов, достоверности количественных характеристик уровня их использования.

Использованные источники:

1. Попов Н. А., Захарьин В. Р. Предпринимательство в агропромышленном и др. комплексе: учебник. – М., 2012.г.
2. Официальный сайт Министерство экономического развития КБР 2013 - 2014 год;
3. Официальный сайт Министерство экономического развития Республики Адыгея 2013 - 2014 г.г.;
4. Официальный сайт Министерство экономического развития РСО-Алания 2013-2014 г.г.;
5. Предпринимательство в сельском хозяйстве: правовые и экономические вопросы под ред. Профессора С.И. Грядова – Деко, 2013г.

УДК 316.4

Бояринова И.В., канд. социол. наук
доцент кафедра социальных технологий
Белгородский государственный национальный исследовательский университет
Россия, Белгород

ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ ПО ОХРАНЕ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ В ГОРОДСКОМ ОКРУГЕ «ГОРОД БЕЛГОРОД»

Аннотация

В статье на основе анализа и обобщения теоретических и эмпирических материалов дается общая характеристика организации деятельности органов местного самоуправления по охране окружающей среды в городском округе «город Белгород».

Ключевые слова:

Окружающая среда, охрана окружающей среды, экологическое управление, деятельность органов местного направления по охране окружающей среды, экологическая культура населения.

Охрана окружающей среды – это неотъемлемая обязанность и важнейшая функция государства. Эффективный природоохранный механизм особенно важен в условиях непрекращающихся преобразований системы государственного экологического управления, борьбы с административными барьерами, перераспределения полномочий между органами государственной власти по вертикали и горизонтали.

Под охраной окружающей среды понимается деятельность органов государственной власти Российской Федерации, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, а также органов местного

самоуправления, общественных объединений и некоммерческих организаций, юридических и физических лиц, направленная на сохранение и восстановление природной среды, рациональное использование и воспроизводство природных ресурсов, предотвращение негативного воздействия хозяйственной и иной деятельности на окружающую среду и ликвидацию ее последствий.

Муниципальное управление в сфере охраны окружающей среды является видом экологического управления, органично встроенным в общую систему организации деятельности по охране окружающей среды. Данная деятельность осуществляется на территории соответствующего муниципального образования и направлена на сохранение и восстановление окружающей среды, предотвращение негативного воздействия хозяйственной и иной деятельности на окружающую среду и ликвидацию ее последствий. К основным нормативным правовым актам, регламентирующим деятельность органов местного самоуправления в сфере охраны окружающей среды, относятся: Конституция Российской Федерации, Федеральный закон РФ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», Федеральный закон РФ «Об охране окружающей среды», Земельный, Лесной и Водный кодексы Российской Федерации, Федеральный закон РФ «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения», региональные и муниципальные нормативные правовые акты.

Основными направлениями деятельности органов местного направления по охране окружающей среды являются: обеспечение соответствующего санитарного состояния территорий; участие в формировании экономического механизма охраны окружающей среды; разработка собственных природоохранных проектов и программ; осуществление мероприятий, направленных на охрану отдельных природных объектов; участие в охране окружающей среды при осуществлении отдельных видов деятельности; создание особо охраняемых природных территорий местного значения; разработка и финансирование из средств местного бюджета проектов и программ, направленных на осуществление экологического воспитания, образования и просвещения; создание специально уполномоченных природоохранных служб в структуре органов местного самоуправления и наделение их соответствующими природоохранными функциями; является участие муниципальных органов власти в защите территорий муниципальных образований от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера.

Деятельность по охране окружающей среды в городском округе «Город Белгород» осуществляет отдел охраны окружающей среды комитета обеспечения безопасности жизнедеятельности населения администрации города Белгорода. В рамках своих полномочий отдел ведет

целенаправленную деятельность по совершенствованию эколого-градостроительной обстановки, озеленению территории муниципального образования, созданию рекреационных зон, формированию экологической культуры населения.

В целях создания комфортного жизненного пространства для жителей области Правительством Белгородской области была утверждена концепция проекта озеленения и ландшафтного обустройства территории Белгородской области «Зеленая столица». В рамках реализации мероприятий проекта в городе уже выполнен значительный объем работ: внесены изменения в Правила благоустройства территорий городского округа «Город Белгород», завершены работы по благоустройству 12 кладбищ города, созданы и обустроены 2 рекреационные зоны; произведена высадка 100 000 шт. черенков деревьев и кустарников разных пород; проводится работа по созданию системы управления отходами. В целях минимизации экологических проблем города органами местного самоуправления подготовлен новый проект «Правил благоустройства территории городского округа «Город Белгород», который предусматривает существенно оптимизировать порядок санитарного содержания городских территорий.

Анализ деятельности органов местного самоуправления по охране окружающей среды позволил очертить круг проблем, характерных для данной сферы и требующих своего решения. К их числу можно отнести: высокий уровень загрязнения окружающей среды; недостаточное и нерациональное использование при реализации природоохранных проектов природных ресурсов, а также энергосберегающих, экологически чистых технологий; пробелы в нормативно-правовом и материально-техническом обеспечении реализации проектов по охране окружающей среды в городском округе «Белгород»; эксплуатация морально и физически устаревшего технологического оборудования; недостаток финансовых средств, выделяемых на реализацию природоохранных проектов; низкий уровень экологической культуры населения.

Несмотря на планомерную деятельность органов местного самоуправления по охране окружающей среды на территории города Белгорода, ряд актуальных проблем по-прежнему остаются нерешенными. Одним из действенных механизмов в решении экологических проблем города может стать реализация проекта, направленного на повышение экологической культуры населения города Белгорода. Осуществление мероприятий проекта позволит создать условия для формирования личной ответственности жителей города за состояние городской природной среды.

В ходе реализации проекта предполагается достижение следующих результатов: повышение уровня экологической безопасности города, создание комфортной обстановки в местах проживания населения, его работы и отдыха; удовлетворение информационных потребностей

населения города относительно состояния окружающей среды и возможных экологических угроз; создание условий для роста экологической активности и повышения уровня экологической культуры жителей города Белгорода.

Большое значение для успешной реализации проекта имеет прогнозирование возможных рисков, связанных с достижением главной цели проекта. К числу основных рисков проекта можно отнести: риски, связанные с недостатком финансирования запланированных мероприятий; риски, связанные с неэффективным использованием финансовых ресурсов; риски, обусловленные необходимостью проведения мероприятий, требующих дополнительного финансирования. Для минимизации некоторых рисков необходимо: создание открытой информационной среды, предполагающей регулярную публикацию данных о ходе финансирования проекта в качестве механизма, стимулирующего исполнителей выполнять принятые на себя обязательства; усиление контроля над ходом выполнения проектных мероприятий и совершенствование механизма текущего управления; своевременная корректировка мероприятий проекта.

УДК 336

Буняева А.М.
студент группы МЭ-1301
3 курс, экономический факультет
Иванова И.Г., к.э.н.,доцент
КубГАУ
Россия,г.Краснодар

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

Аннотация: *В статье рассмотрены основные закономерности функционирования системы кредитования в России. Кратко изложены особенности ключевых направлений кредитной системы РФ. Описаны проблемы их развития и намечены перспективы дальнейшего применения в современных экономических условиях. Разработаны рекомендации по повышению эффективности отдельных видов кредитования.*

Abstract:*The article describes the main principles of functioning of the credit system in Russia. Summarizes the features of the key directions of the credit system of the Russian Federation. Described problems of their development and pros-pects for future use in modern economic conditions. Developed recommendations on improving the efficiency of certain types of lending.*

Ключевые слова: *кредитная система; проблемы кредитной системы; кредитование; повышение эффективности кредитования*

Keywords:*the credit system; the problem of the credit system; credit; enhance operations.*

Современная система кредитования в РФ – одна из форм стабильности и экономического роста страны. Это «совокупность самых разнообразных кредитно-финансовых институтов, действующих на рынке ссудных капиталов и осуществляющих аккумуляцию и мобилизацию доходов, состоящая из нескольких институционных звеньев или ярусов» [1, с.135].

Банковское кредитование осуществляется по различным видам кредитов. Их классификация может быть основана на многочисленных особенностях, отражающих различные стороны процесса кредитования.

Критерии классификации и виды кредитов представлены на рисунке1.

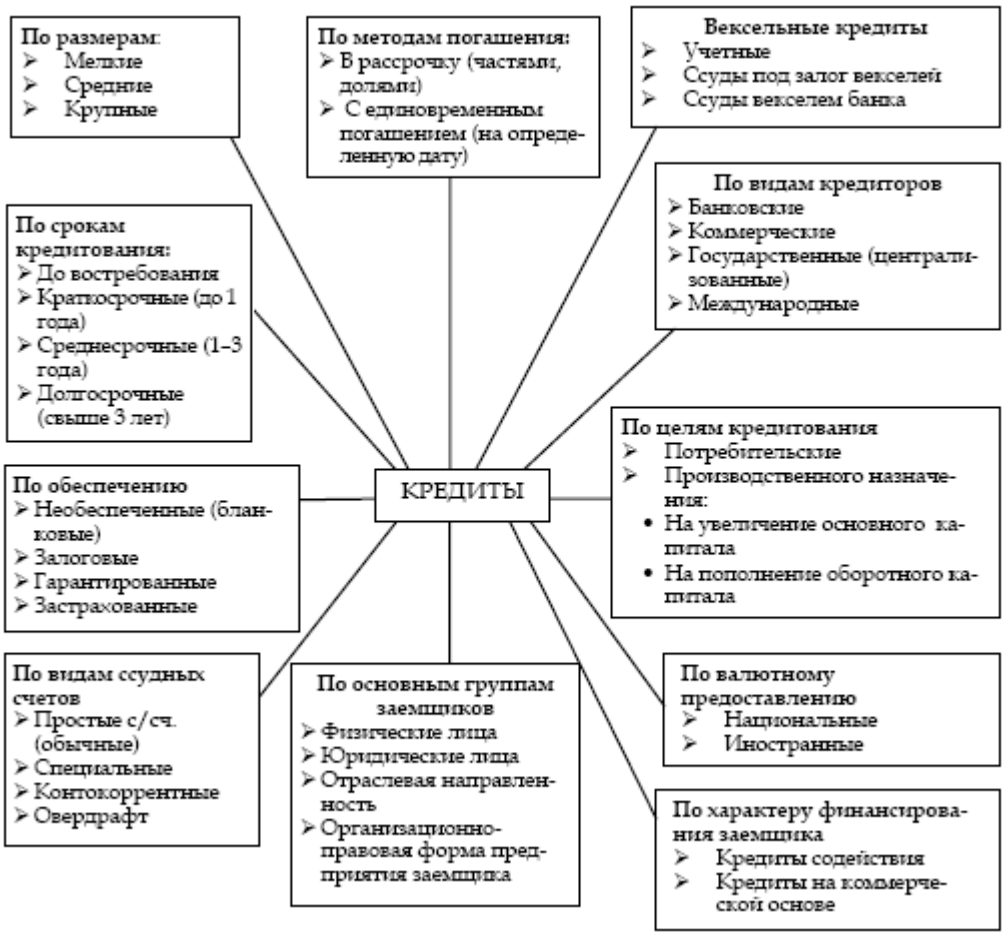


Рис. 1. Классификация кредитов [4, с. 137].

Стремительные перестройки в мировой экономике позволили выявить в условиях кризиса проблемы современной кредитной системы РФ, тормозящие ее развитие.

К таким проблемам можно отнести:

1) существование мелких коммерческих банков со слабой финансовой базой;

2) проблемы ипотечной системы;

3) проблемы автокредитов;

4) удорожание кредитов для населения;

5) ужесточение условий банков по всем видам кредитов для населения и юридических лиц в условиях нестабильности экономической ситуации;

6) конкуренция со стороны новых кредитно-финансовых институтов, страховых фирм и инвестиционных фондов, которые привлекают вклады населения не на подлинной коммерческой основе, а по принципу «пирамиды»;

7)неспособность многих банков к кредитованию производства;

8) падение спроса на кредиты;

9) уменьшение объемов кредитования.

Таким образом, современная кредитная система в РФ не вполне соответствует всем потребностям экономики, необходимы изменения в отдельных областях кредитования.

В течение последних месяцев 2015 г. наблюдается отток капитала иностранных инвесторов из некоторых секторов российской экономики в связи с обострением отношений РФ с рядом стран ЕС, США и Канадой. Отмечается тенденция сворачивания деятельности некоторых иностранных банков на территории РФ, уменьшения объема кредитования, приходящегося на данные финансовые организации, которая по прогнозам будет продолжаться и в 2016 г.

Но вместе с этим российские банки в такой ситуации приобретают более сильные конкурентные преимущества. Доверие вкладчиков к иностранным банкам уменьшается в связи с замораживанием счетов отдельных лиц, нарушением прав вкладчиков. В то же время российские финансовые институты представляются более стабильными. Поэтому в ближайшее время будет наблюдаться спрос на заимствование средств в крупных российских банках. Этому будут способствовать восстановление платежеспособности населения, замедление роста просроченных платежей.

Необходимо применить ряд мероприятий по повышению эффективности отдельных видов кредитования:

1) обеспечение государственной поддержки российским банкам;

2) увеличение объемов кредитов из федерального бюджета субъектов

РФ и срока их предоставления до 3 лет;

3) создание благоприятных условий для кредитования коммерческими банками субъектов малого и среднего предпринимательства (увеличение сумм кредита для юридических лиц до 20 млн. рублей, для предпринимателей без образования юридического лица до 1 млн. рублей и срока его предоставления до 5 лет, снижение процентных ставок по кредиту);

4) расширение целевого кредитования предприятий под расчеты за поставленную продукцию (факторинг);

5) предоставление субсидий на развитие образовательных кредитов;

6) предоставление субсидий на укрепление банковской системы;

7) улучшение требований к заемщикам (снижение требований по возрасту заемщиков и др.);

8) увеличение объема кредитов крупных российских банков.

В современных условиях необходима определенная сдерживающая позиция государства в отношении регулирования ставок и создания благоприятных условий выплаты задолженности по кредитам. Устойчивость кредитной системы РФ и рост ее качественных показателей должны быть приоритетными вопросами, т.к. четко выверенный механизм кредитования обеспечивает устойчивое развитие экономики страны.

Использованные источники:

1.Денежно-кредитный энциклопедический словарь / сост. С.Р. Моисеев. – М.: Дело Сервис, 2006. – 383 с.

2.Захарова Е. 2014 год повысит ставки по автокредитам [Электрон-ный ресурс]// Gudok. ru: сайт. – URL: http://www.gudok.ru/transport/auto/?ID=1033710 (дата обращения 03.05.2014).

3. Костерина Т.М. Банковское дело: учебно-практическое пособие. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2009. – 360 с.

4. Кулешова Л.В., Лапина Е.Н. Ипотечное кредитование как способ решения жилищной проблемы в России (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2012. – № 05 (079). – с. 648-659. URL: http://ej.kubagro.ru/2012/05/pdf/47.pdf (дата обращения 02.05.2012).

5. Селезнев А. Проблемы совершенствования кредитно-банковской системы // Экономист. – 2009. – с. 96-101

УДК 331.108.2

Бурлакова А.Е.
студент
Хадасевич Н.Р., к.э.н.,
доцент, кафедра «Управление персоналом»
Сургутский государственный Университет ХМАО – Югры,
Россия, Сургут

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ОПТИМИЗАЦИИ ПРОЦЕССОВ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: В стать рассматриваются процессы оптимизации реализации управления мотивацией персонала организации. Применение технологии аудита дает возможность учитывать особенности и потребности конкретного трудового коллектива в формировании и управлении мотивации персонала организации.

Ключевые слова: мотивация персонала, управление персоналом, управленческий аудит, оптимизация.

SOME ASPECTS OF OPTIMIZATION PROCESSES IN THE PERSONNEL MOTIVATION

Abstract: On the article the process of optimizing the implementation of motivation management staff of the organization. Application of the technology audit makes it possible to take into account the specific characteristics and needs of the staff in the development and management of staff motivation organization.

Key words: motivation of personnel, personnel management, management audit, optimization.

Правильная мотивация и стимулирование персонала организации ведет к повышению интереса к трудовой деятельности и стимулирует сотрудников к полной отдачи, и как следствие повышает результаты деятельности организации. Для мотивирования сотрудников и удовлетворения их потребностей в организации используются материальные и не материальные формы стимулирования. В современных условиях большую часть работников интересует материальное стимулирование, меньшая часть работников заинтересована в возможности делать карьеру. Можно сделать вывод, что у всех сотрудников организации различные потребности и мотивы, которые они стремятся реализовать в процессе трудовой деятельности. Таким образом, для эффективной персональной мотивации сотрудников необходимо учитывать спектр данных потребностей и создавать условия для их удовлетворения.

С целью повышения результативности кадрового менеджмента используют аудит – это сбор, анализ и комплексная оценка информации о процессах реализации определенной функции управления персоналом. Аудит управления персоналом проводится с целью выявления причин, закономерностей, динамики показателей, характеризующих количественные и качественные результаты реализации функций управления персоналом в организации [5, С.35]. Выделяют следующие задачи аудита персонала: анализ кадрового потенциала компании на соответствие ее целям и стратегиям; оценка соответствия работы персонала и системы управления принятой нормативно-правовой базе; изучение деятельности руководства направленной на решение задач эффективности; анализ информации и выявление причин и существующих проблем, а так же разработка способов их решения.

Начинается аудит управления персоналом с подготовительного этапа, определения целей, разработки документов сопровождающих аудит, определяются сроки, задачи, исполнители и участники аудиторской проверки.

На первом этапе, этапе сбора информации изучаются документация, отчетность, проводятся социологические исследования в организации.

Следующим этапом является обработка и анализ собранной информации. На заключительном этапе подготавливается отчет о результатах проведенной аудиторской проверки и формулируются рекомендации по усовершенствованию подходов, процессов реализации прошедшей оценку функции управления персоналом.

Аудиторская проверка может быть реализована по двум направлениям: изучение существующей системы мотивации труда персонала и оценка удовлетворенности персонала системой мотивации труда. (Рисунок 1)



Рисунок 1. Направления и инструменты аудита мотивации персонала организации

В рамках первого направления изучается регламентирующая документация и отчетность, а так же проводятся интервью с руководителями, благодаря которому аудитор уточняет принципы системы стимулирования в данной организации. В частности аудитор изучает и анализирует следующие документы, отражающие систему мотивации персонала: коллективный договор, положения, регламентирующие процессы управления персоналом, положения об оплате труда, премировании, положение о социальных выплатах и льготах.

В процессе реализации второго направления аудиторской проверки оценивается удовлетворенность персонала системой мотивации труда в организации. С помощью анкет проводится опрос персонала направленных на изучение их удовлетворенности характером и содержанием работы, уровнем заработной платы, моральными формами стимулирования персонала. Анкетирование помогает определить мотивационный профиль сотрудников, выявить ведущие ценности, потребности, помогает

определить отношение персонала к существующей в организации системы мотивации, и выявить потребности в изменении. [1, с. 221]

Если в процессе аудита было выявлено, что действующая система мотивации вызывает недовольство персонала и не удовлетворяют их ключевых потребностей, то необходима разработка новой системы мотивации или изменение существующей. Своевременно проведенный аудит управления персоналом поможет определить, насколько удовлетворяет работников существующая система мотивации их трудовой деятельности и позволит найти возможности и пути совершенствования.

Таким образом, аудит управления персоналом позволяет оптимизировать управленческие процессы в рамках кадрового менеджмента. Как научное и прикладное направление, он ориентирован, прежде всего, на выработку новых подходов и методик, позволяющих эффективно реализовывать функции управления персоналом.

Использованные источники:

1. Управление персоналом / Ю. Г. Одегов, П. В. Журова. – М. : Финстатинформ, 1997. – 316 с.
2. Управление персоналом : энциклопедия / Под ред. А. Я. Кибанова. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 554 с.
3. Кулагин О. Оценка персонала, Оценка удовлетворенности персонала.// Журнал: Справочник по управлению персоналом– № 8. – 2009.
4. Хадасевич, Н. Р. К вопросу о факторах формирования трудового потенциала региона / Н. Р. Хадасевич // Социальная политика и социальное партнерство. – 2014. – № 9. – С. 54-58.
5. Хадасевич, Н. Р. К вопросу об аудите использования кадрового потенциала организации / Н. Р. Хадасевич, Д. А. Кураева// Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития : сб. матер. междунар. науч.-практ. конф. / Под общ. ред. С. С. Чернова. – Новосибирск : Изд-во ЦРНС, 2014. – С. 34-37.

Буряков Г.А., доктор экономических наук, профессор
кафедра «Экономика»
Институт сферы обслуживания и предпринимательства
(филиал) «Донской государственный технический университет»
Грачева А.В.
аспирант
2 курс, факультет «Экономика»
Россия, г. Шахты

СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВ И ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА

Статья посвящена раскрытию сущности финансовой системы и принципов ее функционирования поскольку она занимает значительное место в макроэкономике, именно поэтому экономическая жизнь государства в существенной мере зависит от ее состояния. Сегодня как

никогда важно иметь представление о финансовой системе Российской Федерации, знать её структуру и следить за её изменениями, чтобы быть компетентным в данном вопросе.

Ключевые слова: финансовая система, финансы, финансовые ресурсы

The article is sanctified to opening of essence of the financial system and principles of her functioning as she occupies a considerable place in macroeconomics, for this reasoneconomic life of the state in a substantial measure dependson her state. Today it is as never important to know about the financial system of Russian Federation, to know her structure and watch after her changes, to be competent in this question.

Keywords: financial system, finances, financial resources

Финансовая система занимает значительное место в макроэкономике, поскольку экономическая жизнь государства в существенной мере зависит от ее состояния. Именно поэтому необходимо осознавать всю важность этой системы, понимать, каким образом действует ее механизм и как работает финансовая система Российской Федерации.

Финансовая система на сегодняшний день является предметом дискуссий и обсуждений. В качестве проблем современного общества, которые призвана решать финансовая система, можно назвать: недостаточные темпы развития экономики, диспропорции развития экономической системы, отставание в адаптации к изменениям на внешних товарных и финансовых рынках, излишнюю социальную напряженность, отрицательно влияющую на воспроизводственный процесс, низкий уровень удовлетворения потребностей индивидуума и др.

Финансовая система представляет собой сгруппированные по определённому признаку финансовые отношения. Финансовые отношения, как таковые присутствуют почти повсеместно в нашей жизни. Они складываются между государством, с одной стороны, физическими и юридическими лицами, с другой; между двумя юридическими лицами, а также и между физическими лицами. Из вышесказанного следует, что наши личные финансы, финансы домашних хозяйств (финансы населения) и семейный бюджет составляют определённую сферу финансовых отношений, т.е. входят в одно из звеньев финансовой системы. Именно поэтому, сегодня как никогда важно иметь представление о финансовой системе Российской Федерации, знать её структуру и следить за её изменениями, чтобы быть компетентным в данном вопросе.

Финансы – система экономических отношений, связанных с формированием, распределением и использованием централизованных и децентрализованных фондов денежных средств (государства, предприятий, организаций и других хозяйствующих субъектов) в целях выполнения функций и задач государства и обеспечения условий расширенного

воспроизводства. Как экономическая категория «финансы» представляют собой систему отношений, возникающих при денежном потоке. То есть финансы – это не только сами деньги, но и отношения (двухсторонние и много сторонние), связанные с их движением в экономической среде.[19]

Финансы как научное направление изучает общественные отношения, возникающие на основе формирования, распределения или использования финансовых ресурсов, выявляет закономерности развития финансовых отношений. В рамках трудовой теории стоимости сложились две главные концепции сущности финансов: распределительная и воспроизводственная, изложенные в российской научной литературе. Сторонники распределительной концепции (В.М. Родионова, Л.А. Дробозина, С.И. Лушин и др.) связывают возникновение и функционирование финансов только со стадией распределения, не опровергая взаимообусловленности последней и процессов производства, обмена и потребления. Таким образом, роль финансов непосредственно в процессе воспроизводства фактически сводится к распределительным отношениям. В рамках воспроизводственной концепции (Д.С. Моляков, Е.И. Шохин, Н.Г. Сычев и др.) финансы рассматриваются как категория, связанная со всеми стадиями общественного производства, в том числе обменом. Концепции финансов, основанные на трудовых теориях стоимости представлены в таблице 1.[20]

Таблица 1. Концепции финансов, основанные на трудовых теориях стоимости

Концепция финансов	**Суть концепции**
Распределительная концепция	– то, что относится к финансам всегда денежные отношения; – финансы могут возникать только на стадии распределения, так как эта стадия отличается от всех других тем, что здесь происходит одностороннее движение денежной формы стоимости, обособление её от своего натурально-вещественного воплощения; – денежные доходы, накопления и отчисления, принимающие форму финансовых ресурсов, формирование и применение денежных фондов целевого назначения.
Воспроизводственная концепция	– финансы – категория не одной стадии, а всего воспроизводственного процесса; – финансы в данном случае возникают при наделении производственными фондами вновь создаваемых предприятий; – финансовые отношения проявляются в виде выделения из стоимости доходов госбюджета средств оплаты труда,

[19] Бочков, Д.В. Финансы и кредит: краткие экзаменационные ответы на сложные вопросы : учебно-методическое пособие / Д.В. Бочков. - М. ; Берлин : Директ-Медиа, 2015. с. 45-46

20 Ивасенко, А.Г. Финансы: 100 экзаменационных ответов : учебное пособие / А.Г. Ивасенко, В.Д. Михалев, Я.И. Никонова. - М. : Флинта, 2011. с. 10-12

	амортизационные отчисления и т.д.; – финансы обеспечивают потребности воспроизводства благодаря накоплению денежных средств в виде фондов целевого назначения.

Результатом данных противоположных позиций является разный состав финансовых ресурсов. В рамках воспроизводственной концепции денежные операции практически совпадают с финансовыми, а финансовые ресурсы – с денежными средствами, что не совсем правомерно.

Участвуя в экономических отношениях, финансы взаимодействуют со всевозможными экономическими категориями, вследствие этого на поверхности выделяют границы финансовых отношений. Для того чтобы определить границы финансовых отношений, финансовой науке понадобилось найти отличительные признаки финансов, свойственные финансовым отношениям и отражающие их специфику. Отличительные признаки финансов представлены на рисунке 1.

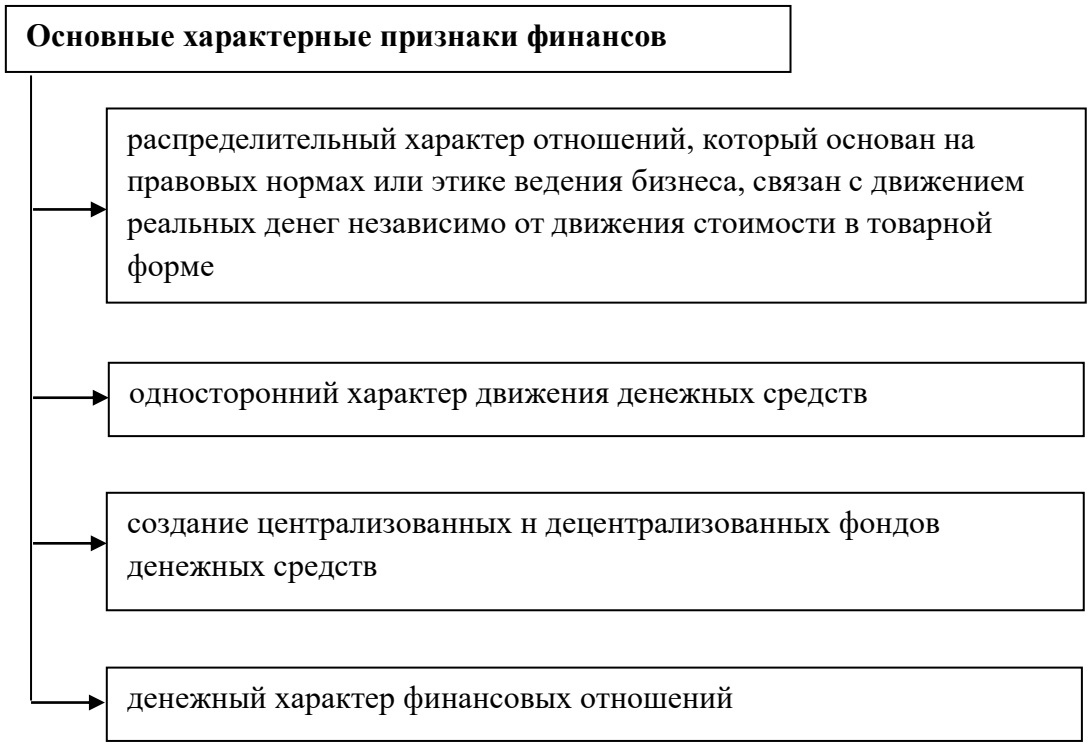


Рисунок 1. Отличительные признаки финансов

К отличительным признакам финансов относятся следующие:

1) денежный характер финансовых отношений. Деньги являются неотъемлемым условием существования финансов. Если нет денег, то не может быть и финансов, потому как последние есть общественная форма, обусловленная существованием первых. Возникновение финансовых отношений неизменно дает о себе знать реальным движением денежных средств. Отсутствие такого движения на стадиях производства и потребления воспроизводственного процесса свидетельствует о том, что

они не являются местом возникновения финансов;

2) финансы связаны не со всякими формами движения денежных средств. Существуют две главные формы – обмен и распределение. Финансы связаны исключительно с распределением, при котором происходит движение только лишь денежного эквивалента, причем исключительно в одностороннем порядке;

3) финансы связаны с распределительным процессом, осуществляемым на безэквивалентной, безвозвратной основе, а кредит – на принципах срочности, платности, возвратности;

4) распределение, осуществляемое с помощью финансов, связано с терминами «финансовые ресурсы» и «денежные фонды». Распределение происходит с помощью формирования и использования денежных фондов.

Таким образом, можно сказать, что финансы – экономическая категория, связанная с распределением финансовых ресурсов с помощью формирования и использования денежных фондов на безэквивалентной основе (выплата заработной платы – нефинансовые отношения, выплата премий – финансовые отношения).[21]

Использованные источники:

1. Бочков, Д.В. Финансы и кредит: краткие экзаменационные ответы на сложные вопросы : учебно-методическое пособие / Д.В. Бочков. - М.; Берлин: Директ-Медиа, 2015. – 189 с.
2. Ивасенко, А.Г. Финансы: 100 экзаменационных ответов: учебное пособие / А.Г. Ивасенко, В.Д. Михалев, Я.И. Никонова. - М.: Флинта, 2011. – 280 с.

УДК 657

Валерио К.Э.
студент 4 курс
Коновалова О.Т.
студент 4 курс,
специальность «Экономическая безопасность»
Научный руководитель: Останина Е.В., старший преподаватель
Кузбасский государственный технический университет
имени Т.Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово

РОЛЬ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена необходимости внедрения внутреннего аудита на предприятие с целью улучшения и повышения качества работы. В статье выявлены факторы, влияющие на систему экономической

[21] Ивасенко, А.Г. Финансы: 100 экзаменационных ответов : учебное пособие / А.Г. Ивасенко, В.Д. Михалев, Я.И. Никонова. - М. : Флинта, 2011. с. 10-12

безопасности предприятия и эффективность использования систем внутреннего аудита.

Ключевые слова: экономическая безопасность предприятия, внутренний аудит.

Наиболее существенной проблемой развития предприятия является отсутствие детального изучения и рассмотрения вопросов в области обеспечения экономической безопасности.

Рассматривая вопрос обеспечения экономической безопасности предприятия (организации) в большинстве случаев внимание сосредотачивается лишь на некоторых ее функциональных составляющих, но, к сожалению, наиболее важным аспектам эффективной системы экономической безопасности предприятия не уделяется внимания.

Большое внимание уделяется производственно-техническим; социальным условиям и информационной составляющей, хотя понятие экономической безопасности предприятия предполагает системный подход.

Экономическая безопасность предприятия–это обеспечение наиболее эффективного использования корпоративных ресурсов для предотвращения угроз и создания условий стабильного функционирования основных ее элементов [1].

На наш взгляд финансовая составляющая организации является одной из важнейших звеньев системы экономической безопасности.

Стабильное функционирование компании и допустимый уровень ее рентабельности обеспечивается за счет эффективного управления финансами.

Эффективность управления осуществляется в большинстве случаев за счет достоверной и оперативной информации учетной системы предприятия.

Благодаря системе внутреннего аудита повышается достоверность учетной информации предприятия.

Внутренний аудит можно интерпретировать как регламентированную внутренними документами предприятия деятельность по контролю системы управления и различных аспектов функционирования компании, осуществляемую представителями специального контрольного органа в рамках помощи органам управления предприятию (общему совету директоров, собранию участников хозяйственного общества, исполнительному органу, наблюдательному совету).

Цель внутреннего аудита заключается в содействии органам управления организации в осуществлении действенного в системе управления. Наиболее важной целью внутренних аудиторов на предприятии является обеспечивание удовлетворения потребностей органов управления в части предоставления контрольной информации по

различным интересующим их вопросам. Под общей же функцией внутренних аудиторов понимается:

Во-первых, это оценка адекватности систем контроля – осуществление контроля в системе управления, предоставление аргументированных предложений по устранению выявленных недостатков и рекомендаций по повышению эффективности управления;

Во-вторых, оценка эффективности деятельности – осуществление экспертных оценок различных сторон функционирования организации и предоставление конкретных предложений по их совершенствованию. Деятельность внутренних аудиторов для органов управления предприятием имеет консультационное и информационное значение.

Ключевым фактором, за счет которого осуществляется эффективность использования систем внутреннего аудита в целях обеспечения качественного управления предприятием, является оперативный (текущий) характер осуществляемого контроля. За счет принятия значимых управленческих решений по предоставленным данным службой внутреннего аудита компании дается возможность вносить корректировки, касающиеся негативных отклонений в деятельности фирмы в момент осуществления финансово-хозяйственной деятельности, а не только устанавливать выявленные негативные факты по данным финансовой отчетности.

На практике польза от создания отдела внутреннего аудита для каждого отдельно взятого предприятия разнообразна. Создание такой службы на малых предприятиях не принесет значимую выгоду, т.к. качественный контроль следует осуществлять силами руководящих сотрудников предприятия, но существует вероятность, что затраты на создание и поддержание эффективной системы внутреннего аудита могут оказаться выше приобретенного результата.

На средних и крупных предприятиях организация службы внутреннего аудита позволяет получить экономическую выгоду в плане обеспечения достоверности учетной информации, отслеживания выполнения планов, оперативного контроля за слабыми сторонами финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Ключевыми аспектами рационального создания отдела внутреннего аудита являются:

- руководящий орган, который наладит эффективный контроль за автономными подразделениями предприятия;
- осуществляемый внутренним аудитором контроль и проводимый анализ;
- внутренние аудиторы наряду с контролем часто выполняют и консультативные функции в отношении бухгалтерских, должностных финансово-экономических лиц, и прочих служб в головной организации.

Внутренние аудиторы позволяют достичь наиболее качественного взаимодействия предприятия с внешним контролем.

Из вышеперечисленных аспектов можно сделать вывод о том, что внутренний аудит на предприятии считается одной из обязательных составляющих эффективной организации системы экономической безопасности.

Финансовая функциональная составляющая системы экономической безопасности предприятия включает в себя, в первую очередь, управление финансами предприятия. Такое управление основывается на данных бухгалтерского учета, т.к. подавляющий объем финансовой информации характеризующей деятельность предприятия представлен учетной информацией. Тем самым эффективное управление финансами в большей степени зависит от качества предоставляемой информации. Это говорит о значительной роли бухгалтерского учета, который в свою очередь обеспечивает высокий уровень экономической безопасности на предприятии [2].

Качественный внутренний аудит позволяет обеспечивать приемлемый уровень точности и достоверности информации предоставляемой бухгалтерией компании, а также обеспечивать необходимой информацией руководящих лиц для эффективного управления предприятием .

Отсюда можно сделать вывод не только о том, что внутренний аудит является ключевой составляющей системы экономической безопасности предприятия, но и о его значительной роли в этой системе.

Использование внутреннего аудита в экономической безопасности предприятия обладает большим потенциалом. Если служба безопасности имеет основания полагать, что в экономической сфере предприятия есть проблемы, необходимо обращаться к помощи службы внутреннего аудита. Таким образом, успешно функционировать будут те предприятия, которые могут быть гибкими, мобильными и максимально использовать свои возможности. При этом им необходимо затрачивать хотя бы минимальное количество времени на выявление внешних и внутренних изменений своего окружения, на оценку этих изменений и оптимальную перестройку внутренней среды. Для выполнения данных задач незаменимым помощником может стать внутренний аудит[3].

Использованные источники:

1. Экономическая безопасность России: Общий курс: Учебник / Под ред. В.К. Сенчагова. 2-е изд. – М.: Дело, 2005.

2. Горбачев, В.А. Роль внутреннего аудита в системе экономической безопасности. Электронный ресурс. – Режим доступа: http://rusnauka.com/ESPR_2006/Economics/10_gorbachev.doc.htm(дата обращения 19.11.2015).

3. Останина, Е. В. Внутренний аудит как средство обеспечения финансовой безопасности предприятия // Сборник материалов VI Всерос., 59-й научно-практической конференции с международным участием «Россия молодая», 22-25 апр. 2014 г., Кемерово [Электронный ресурс] / ФГБОУ ВПО «Кузбас. гос. техн. ун-т им. Т. Ф. Горбачева»; редкол.: В. Ю. Блюменштейн (отв. ред.) [и др.]. – Кемерово, 2014.

Василенко А.В.
студент 3го курса
НИУ "БелГУ"
Россия, г.Белгород

ТАМОЖЕННАЯ И ТРАНСПОРТНАЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ КАК ФАКТОР СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРИГРАНИЧНЫХ РЕГИОНОВ

Показатели социально-экономического развития региона непосредственно связаны с качественным функционированием отдельных ветвей экономики(инфраструктура) , с их взаимодействием между собой для слаженной работы всей системы.

Что же такое "инфраструктура"? Данный термин применяется с 1920-х годов и обозначает комплекс взаимосвязанных обслуживающих структур или объектов, составляющих и/или обеспечивающих основу функционирования системы. Выделяют множество разновидностей инфраструктуры, но наиболее существенными для определения социально-экономического развития региона являются транспортная и таможенная. Транспорт - принципиальная составная часть мировой экономики, является вещественным носителем между государствами. Взаимодействие стран не будет возможно без транспорта. Также транспортный фактор становится одним из основных при размещении производительных сил. Самую важную роль транспорта в развитии экономики страны подчеркивали А. Смит, М. Ломоносов, Н. Баранский, Н. Мироненко, Г. Лаппо и другие известные экономисты и географы. К наиболее важным функциям транспорта они относили:финансовую, культурную, социологическую и оборонную. Таможенная инфраструктура , в общем, это вся вещественная база, которая обеспечивает качественное функционирование таможенной службы, а именно оборудование, складские и офисные помещения, специализированные перевозчики, персонал и бизнес-структура, обслуживающая экспортно-импортные операции. От того, как правильно адаптирована таможенная инфраструктура под текущие условия внешнеэкономической деятельности, имеется ли в ней достаточный потенциал и запасные мощности, зависят такие важные характеристики, как пропускная способность таможенных пунктов, эффективность экспортно-импортных операций, уровень правонарушений и коррупции на таможне, денежные

поступления в бюджет от таможенных сборов и пошлин. В настоящее время тормозит процедуру досмотра и создает значительные неудобства для граждан недостаточная техно оснащенность пунктов пропуска , что на прямую связано с уменьшением числа туристов , нежелающих тратить личное время на ожидание в очереди, в данные страны и уменьшением поступлений в бюджет.

В состав РФ входит 51 приграничный регион, поэтому разрабатываются различные программы по усовершенствованию таможенной и транспортной инфраструктур, как одних из факторов социально-экономического развития. Наиболее динамично эти объекты сооружаются либо планируются к сооружению в Ленинградской области. С 1997 г. на российско-финской границе открыт современный автопереход в Торфяновке стоимостью 37 млн. долл. Проводится реконструкция пограничной железнодорожной станции Бусловская. Завершено сооружение подобного перехода в Брусничном, расширен переход в Святогорске. Также планируется сооружение скоростной железной дороги Хельсинки – Санкт-Петербург – Москва, объездной автомагистрали вокруг Санкт-Петербурга, морских портов в Финском заливе (Батарейная, Усть-Луга, Приморск). Развитие транспортной инфраструктуры в Калининградской области связано с усовершенствованием морских портов, улучшением качества обслуживания на переходах и реализацией проекта автомагистрали «Виа Ганзеатика», который имеет следующий маршрут : Санкт-Петербург – Рига – Клайпеда – Гданьск – Гамбург.

В Северокавказском районе существенно повысил надежность железнодорожного сообщения отрезок железной дороги, дающий прямое сообщение между Махачкалой и черноморскими портами Туапсе и Новороссийск, минуя Чечню.

На Дальнем Востоке большое экономическое и геополитическое значение имеет сооружение автомобильного моста через Амур. Наиболее крупными проектами являются сооружение ЛЭП от Богучанской ГЭС и газопровода от Ковыктинского месторождения в Иркутской области в Северный Китай, нефтепроводов от Ангарска в направлении на Пекин через Монголию, современного перехода на российско-китайской границе в Забайкальске, строительство автодороги Хабаровск – Чита, расширение и модернизация дальневосточных портов, развитие СЭЗ «Находка».

Разработка программ для развития инфраструктур приграничных регионов финансируется из федерального бюджета, поэтому в данным момент их эффективность не высока, т.к. финансирование является недостаточным. В данный момент перед государством стоит сложная задача, связанная с преодолением проблем по модернизации транспортной и таможенной инфраструктур - важными факторами социально-экономического развития приграничных регионов, которые в свою очередь

играют значительную роль в обеспечении безопасности и международного сотрудничества.

Использованные источники:

1. Интеграция таможенно-логистической и транспортной инфраструктуры в приграничном регионе". [Электронный ресурс] URL: http:// www.m-economy.ru/art.php?nArtId=4201 .
2. Свободная энциклопедия "Приграничные регионы" [Электронный ресурс] URL: http:// ru.wikipedia.org/wiki/ .
3. ИНШАКОВА Е. И.Журнал "Вестник Волгоградского государственного университета". Серия 3: Экономика. Экология Выпуск№ 10 / 2014." СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТАМОЖЕННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ТРАНСПОРТНЫХ КОРИДОРОВ НА ЮГЕ РОССИИ".

---

[1] " Интеграция таможенно-логистической и транспортной инфраструктуры в приграничном регионе". [Электронный ресурс] URL: http:// www.m-economy.ru/art.php?nArtId=4201

2 Свободная энциклопедия "Приграничные регионы" [Электронный ресурс] URL: http:// ru.wikipedia.org/wiki/

[3] ИНШАКОВА Е. И.Журнал "Вестник Волгоградского государственного университета". Серия 3: Экономика. Экология Выпуск№ 10 / 2014." СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТАМОЖЕННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ТРАНСПОРТНЫХ КОРИДОРОВ НА ЮГЕ РОССИИ"

УДК 339.972

Васильева В.С.
студент 4 курс
Институт управления, специальность «Таможенное дело
Россия, г. Белгород

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ

В статье рассматриваются вопросы, связанные с определением понятия «экономическая безопасность», выявлением компонентов и элементов,составляющих систему экономической безопасности государства. Отдельное внимание уделяется рассмотрению значимости государственного обеспечения экономической безопасности страны.

Ключевые слова: государство, национальная безопасность, национальные интересы,экономическая безопасность, компоненты экономической безопасности.

Одной из важнейших задач любого государства в настоящее время является достижение такого уровня безопасности, который обеспечивал бы внутреннюю стабильность, активное участие страны в международном разделении труда и одновременно гарантировал бы ее национальную безопасность [1].

Стратегией национальной безопасности Российской Федерации термин «национальная безопасность» определен как «состояние защищенности личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз, которое позволяет обеспечить конституционные права, свободы, достойные качество и уровень жизни граждан, суверенитет, территориальную целостность и устойчивое развитие Российской Федерации, оборону и безопасность государства» [2].

Система национальной безопасности, так или иначе, направлена на обеспечение фундаментальных жизненно-важных интересов общества, удовлетворение которых обеспечивается нормальным функционированием и динамичным развитием экономики. Поэтому экономическая безопасность является неотъемлемой частью национальной безопасности любого государства

В общем понимании, экономическая безопасность представляет собой состояние защищенности государства от внешних и внутренних угроз.

Б.В. Гогвуд отмечает, что экономическая безопасность государства определяется уровнем развития производительных сил и состоянием социально-экономических отношений, развитием научно-технического прогресса и использованием его достижений в национальном хозяйстве, внешнеэкономическим обменом и международной ролью. Материальную основу экономической безопасности составляют развитые производительные силы, способные обеспечить расширенное воспроизводство, цивилизованный уровень жизни граждан и экономическую независимость государства [3].

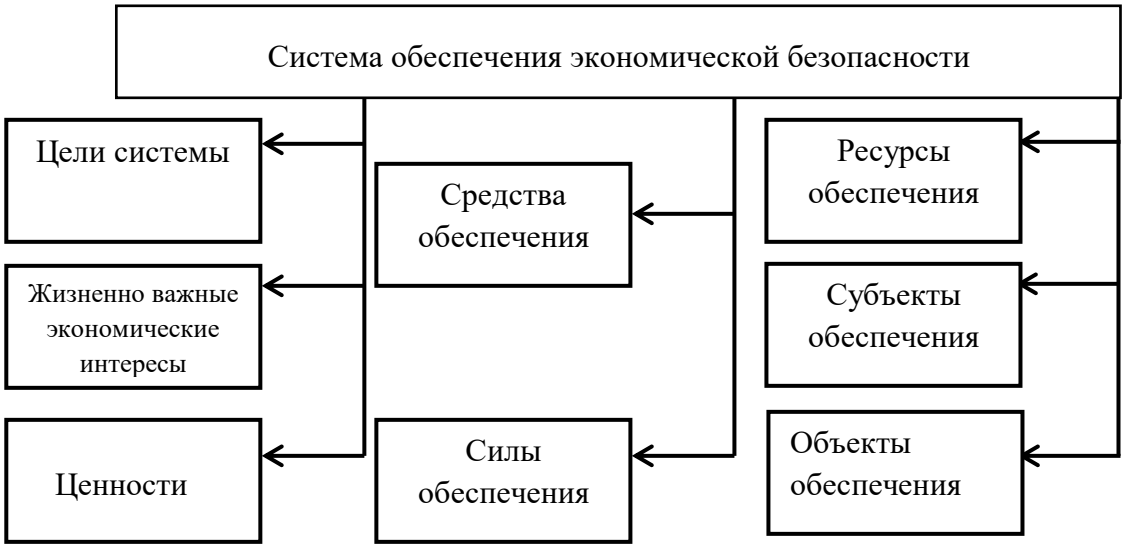
Важно подчеркнуть, что экономическая безопасность не является абстрактной теоретической конструкцией. Защищенность национальных интересов обеспечивается готовностью и способностью институтов власти создавать механизмы реализации и защиты интересов развития отечественной экономики, поддержания социально-политической стабильности общества.

Реализуя внутреннюю экономическую политику, направленную на обеспечение экономической безопасности, следует выделить основные задачи государства, которые способствуют достижению этой цели: 1)осуществление государством мер по обеспечению динамичного непрерывного экономического роста на основе использования инноваций; 2)формирование оптимальной структуры отраслей рынка; 3)сокращение дефицита бюджета; 4)снижение уровня государственного долга; 5)обеспечение стабильности национальной валюты; 6)повышение качества жизни населения и выполнения в полной мере социальных обязательств; 7)повышение конкурентоспособности национальных товаров и услуг на мировом рынке.

Важнейшими видами экономической безопасности являются: энергетическая безопасность, оборонная безопасность, технологическая безопасность, экологическая безопасность, финансово-кредитная безопасность, продовольственная безопасность, информационная безопасность.

Энергетическая составляющая экономической безопасности определяется состоянием топливно-энергетических отраслей, которые производят значительную часть всей промышленной продукции России, создают значительную часть доходов федерального бюджета. Оборонная безопасность характеризуется состоянием армии, ее способностью и готовностью к отражению внешних угроз. Технологический компонент экономической безопасности определяет такое состояние научно-технического потенциала России, которое обеспечивает конкурентоспособность национальных товаров и услуг на рынках наукоемкой (высокотехнологичной) продукции, а также обеспечивает самостоятельную разработку в максимально короткие сроки новейших технологических решений, предопределяющих прорывы в ведущих отраслях гражданского и оборонного производства. Финансовая безопасность обеспечивает возможность устойчивого функционирования финансово-валютной системы, а так же возможность получения, размещения и использования кредитных и инвестиционных ресурсов. Продовольственная безопасность заключается в обеспеченности экономики продовольствием в количестве, необходимом для эффективного функционирования жизнедеятельности общества. Информационная безопасность предполагает состояние взаимного обмена сведениями и информацией в рамках мирового хозяйственного комплекса, которое способно гарантировать надежный информационный обмен, повышение доли нематериальных активов в структуре национального богатства, увеличение «удельного веса» информации в конечной стоимости производимого валового внутреннего продукта.

Обеспечение экономической безопасности может быть рассмотрено в качестве структурных элементов системы, которая выглядят следующим образом:



Система экономической безопасности

Кроме того, выделяют внутренние и внешние угрозы экономической безопасности, на предотвращении которых концентрируется внимание государственных органов.

Внутренние угрозы – выражаются в неспособности к самосохранению и саморазвитию, недостаточности инновационной составляющей развития экономики, неэффективности системы государственного регулирования экономики. Внешние угрозы – отражаются в текущем состоянии мировой экономики. Об этом свидетельствуют изменения конъюнктуры рынка, мировых цен и внешнеторговых отношений, колебания валютного курса, положительное сальдо оттока/притока капитала, импортозависимость, дисбаланс развития отраслей экономики.

Подводя итог всему вышесказанному, можно сделать следующие выводы:

Во-первых, изменения, происходящие на фоне процесса всемирной глобализации служат причиной формирования новых приоритетов внутриполитической и международной деятельности. Поэтому вопросы, связанные с обеспечением экономической безопасности, приобретают все большую актуальность.

Во-вторых, фундаментом национальной безопасности выступает экономическая безопасность государства, которая определяется способностью национальной экономики обеспечивать благосостояние нации, достойный уровень жизни общества независимо от воздействий внешних факторов.

В-третьих, наличие элементов структуры экономической безопасности (цели, средства, силы, ресурсы обеспечения ЭБ и т.д.) и наличие ряда компонентов (финансовая, энергетическая, технологическая, сырьевая безопасность и т.д.) говорит о том, что экономическая безопасность – сложная социально-экономическая категория, которая требует тщательного анализа практики деятельности по ее обеспечению.

Использованные источники:
1. Васильев В.П. Государственное регулирование национальной экономики. М., 2015. С. 97.
2. О стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года: указ Президента РФ от 12.05.2009 №537 // Информационно-правовой портал Консультант-плюс URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_87685/ (дата обращения: 3.12.2015)/
3. Гогвуд Б.В. Проблемы обеспечения экономической безопасности. М., 2012. С. 242.

Васильева И.Н., к.э.н.
доцент
СТИ НИТУ МИСиС
Дмитрик В.Е.
студент 1 курса
СТИ НИТУ МИСиС
Россия, Старый Оскол

ОСНОВНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ НЕГАТИВНОГО ТЕХНОГЕННОГО ВЛИЯНИЯ ГОРНОРУДНЫХ И ДРУГИХ РЕСУРСОДОБЫВАЮЩЕ-ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ЭКОСИСТЕМЫ

Аннотация.

В статье проведен анализ основных техногенных факторов взаимодействия промышленного комплекса и биосистемы и определены основные негативные последствия развития социально – экономического промышленного комплекса КМА на биосферу территории. В статье сделан вывод, что с целью решения данных проблем необходимо дополнительное финансирование природоохранных мероприятий, осуществляемых в рамках действующего экологического законодательства, а также активизация процесса принятия и введение в действие новых правовых актов, направленных на защиту окружающей среды.

Ключевые слова: горно-добывающая промышленность, экологические проблемы, последствия техногенного влияния.

Abstract.

In the article the analysis of main anthropogenic factors of interaction and industrial complex Biosystems and the main negative consequences of socio – economic industrial complex of Kursk magnetic anomaly on the biosphere territory. The article concludes that to address these problems, additional funding for environmental activities under the current environmental legislation and strengthen the process of adoption and enactment of new legal acts aimed at environmental protection.

Keywords: mining industry, environmental issues, consequences of technogenic influence

Ядром экономики территориально – промышленного комплекса КМА является железорудная промышленность. Именно на ее базе сформирован мощный экономико – промышленный и социальный, градообразующий комплексы [1]. Развитие производственно-технологических связей идет по линии комбинирования и комплексирования производств в рамках крупных предприятий: КМА руда, Лебединского ГОКа, Стойленского ГОКа, Михайловского ГОКа, ОЭМК [2,3]. Однако следует отметить необходимость всестороннего изучения и оптимизации взаимодействия составляющих экономико – промышленной системы и биосферы в рамках ноосферного взаимодействия. Прямое и косвенное воздействие на окружающую среду промышленного комплекса КМА огромно и требует постоянного изучения и внимания.

Однако основными экологическими проблемами развития социально – экономического промышленного комплекса КМА в настоящее время являются:

- разрушение естественного растительного покрова, деформация участков земной коры, коррозия почвы;
- загрязнение окружающей среды;
- техногенное вмешательство в структуру поверхности земной коры;
- нарушение естественных природных биосистем [4,5].

Нами был проведен анализ основных техногенных факторов взаимодействия промышленного комплекса и биосистемы и определены основные негативные последствия развития социально – экономического промышленного комплекса КМА на биосферу территории (рис.1).

1. Горное производство способствует уничтожению растительного покрова, возникновение техногенных форм рельефа (карьеры, отвалы, хвостхранилища), деформации участков земной коры (особенно при подземном способе добычи полезных ископаемых).

2. Металлургический комплекс на сегодняшний день является самым мощным источником поступления загрязняющих веществ в атмосферу.

Среди загрязнителей воздушной среды выделяется прежде всего запыленность и загазованность. При разработке рудных месторождений в атмосферу выделяется значительное по видам и объёмам количество газов. В первую очередь это метан (CH4) и сопутствующие углеводороды, а также сернистый газ (S03), углекислота (HCO3), окись углерода (CO), сероводород (H2S), радон, азот. Производственные факторы определяют как газовую, так и пылеаэрозольную загрязненность.

3. На карьерах Курской магнитной аномалии инфильтрация из хвостохранилищ препятствует снижению уровня верхнего водоноса горизонта на 50 м, что приводит к подъему уровня грунтовых вод и заболачиванию прилегающей территории. Отрицательно влияет горное производство и на недра Земли, так как в них захороняют отходы промышленного производства, радиоактивные отходы и др.

4. В результате деятельности комбината в техногенном массиве накоплено более 300 млн.т. отходов с массовой долей общего железа 25-28%, являющихся, с одной стороны, источником высокой экологической опасности, с другой, - потенциальными ресурсами ценных полезных компонентов.

5. Эрозия, которой подвергаются хвостовые отложения, протекает в виде их физического и химического разрушения, при этом продуктами эрозии являются выносимые в окружающую среду механические взвеси дисперсных минеральных частиц в воде и воздухе и химические растворы, а также остающиеся на месте складирования измененные отложения.

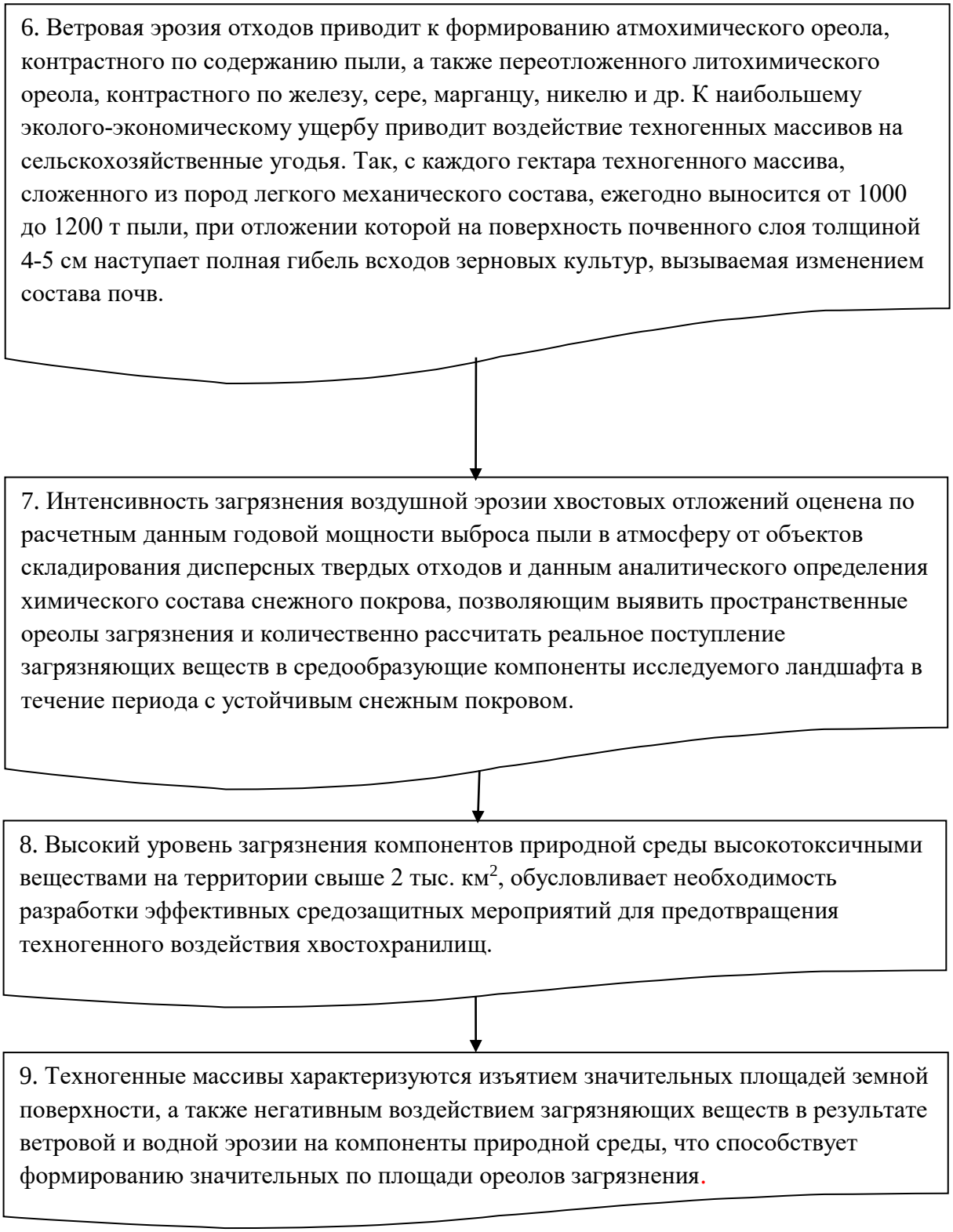


Рисунок 1. Основные техногенные факторы взаимодействия промышленного комплекса и биосистемы КМА

Таким образом, нами было выделено девять основных последствий негативного техногенного влияния горнорудных и других ресурсодобывающе-перерабатывающих предприятий на экосистемы региона. С целью решения данных проблем необходимо дополнительное финансирование природоохранных мероприятий, осуществляемых в рамках действующего экологического законодательства, а также активизация процесса принятия и введение в действие новых правовых актов, направленных на защиту окружающей среды.

Использованные источники:

1. Пигорев, И.Я. Экология техногенных ландшафтов КМА и их биологическое освоение/ И.Я. Пигорев. - Курск, Изд.- во Курск. Гос. С.-х. ак., 2006.- 366с.
2. Петин, А.Н. Геоэкологические последствия освоения железорудных месторождений КМА и проблемы оптимального недропользования в регионе / А.Н. Петин // Научные труды Федерального научного центра гигиены им. Ф.Ф. Эрисмана: Региональные гигиенические проблемы и стратегия охраны здоровья населения. - 2004, Вып.10.- С.149-158.
3 Макаров А.Б., Техногенные месторождения // Соросовский Образовательный журнал - 2000.- № 9/10.- С. 65-74.
4. Аргимбаев К.Р. Хвостохранилища ГОКов - перспективные техногенные месторождения. Выемочно-погрузочное оборудование для разработки полусухих хвостохранилищ / Холодняков Г.А., Аргимбаев К.Р., Иконников Д.А. // Освоение минеральных ресурсов Севера: проблемы и решения. - Воркута, 2011.-Том №1.- С. 145-147.
5. Оценка техногенного воздействия хвостохранилища Михайловского ГОКа на прилегающие агроландшафты. /Понурова И.К.// Записки горного института. 2006. Т. 167. Часть 1. С. 97-99.

УДК 339.972

Васильева В.С.
студент 4 курс,
Институт управления, специальность «Таможенное дело»
Россия, г. Белгород

ПРАКТИКА ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В РФ

В статье рассматриваются вопросы, связанные с практикой обеспечения экономической безопасности государства. Так же рассматриваются органы и нормативные документы государственного регулирования экономической безопасности.

Ключевые слова: государство, экономическая безопасность, государственные органы, энергетическая безопасность, продовольственная безопасность.

Функционирование экономики России без вмешательства государственных механизмов на сегодняшней день, к сожалению, невозможно в силу ряда причин: значительная часть российских предприятий, выпускаемых товаров и услуг не являются конкурентоспособными на мировом рынке, наблюдается нестабильность валютного рынка, инновационная составляющая в экономике крайне мала и т.д.[1]

В Российской Федерации имеются достаточные и необходимые организационные предпосылки для четкого взаимодействия органов государственной власти на федеральном и региональном уровне при реализации мер по обеспечению экономической безопасности. Основная предпосылка заключается в наличии в России органов, которые призваны осуществлять эту работу.

- Во-первых, это Совет Безопасности Российской Федерации [2], который является конституционным совещательным органом, осуществляющим подготовку решений Президента РФ по вопросам обеспечения безопасности, организации обороны, военного устройства, оборонного производства, военно-технического сотрудничества РФ с иностранными государствами и п иным вопросам, связанным с защитой конституционного строя, суверенитета, независимости и территориальной целостности.

В настоящее время, правовое положение Совета Безопасности определяется Конституцией РФ (Ст.83), Федеральным Законом «О безопасности», Положением о Совбезе, и соответствующими указами Президента РФ: «О межведомственных комиссиях Совета безопасности РФ», «О совершенствовании деятельности научного совета при Совете безопасности РФ» и т.д.

- Во-вторых, Министерство экономического развития РФ [3] которое выполняет функции по выработке государственной политики, нормативно-правовому регулированию в сфере анализа и прогнозирования социально-экономического развития, оценочной деятельности огромной совокупности факторов обеспечения экономической безопасности.

- В-третьих, это федеральные органы исполнительной власти, которые под методическим руководством Министерства экономического развития РФ осуществляют по соответствующим сферам и отраслям оценку угроз экономической безопасности и защиту национальных интересов страны в области экономики. К таким органам относятся Роспатент, Росреестр, Росстат, Росрезерв, Росимущество, Росрегистрация, Роснедвижимость, Росаккредитация.

- В-четвертых, аппараты девяти округов в лице полномочного представителя Президента Российской Федерации в каждом из федеральных округов. Их деятельность по обеспечению экономической безопасности не является специально направленной и методически

оформленной. Однако они принимают в ней активное участие, Их главное значение заключается в том, что, выполняя поручения Президента, уполномоченное должностное лицо помогает выполнять обязанности главы государства.

• В-пятых, исполнительные органы власти субъектов Федерации. В ряде субъектов существуют свои советы безопасности, которые отслеживают проблемы экономической безопасности. Методические подходы при этом, сопоставимо с федеральными органами, значительно отличаются глубиной анализа различных аспектов. Это обусловлено различиями в социально-экономическом развитии между регионами (начиная от географического положения, климатических особенностей, природно-ресурсного обеспечения и заканчивая инновационой составляющей в экономике региона).

Основными документами, в соответствии с которым осуществляется государственное регулирование экономической безопасности в Российской Федерации, являются:

1) Федеральный Закон от 28.12.2010 №390-ФЗ «О безопасности», в котором определены основные принципы и содержание деятельности, полномочия и функции государственных органов власти в сфере обеспечения государственной, общественной, экологической, личностной и иных видов безопасности, предусмотренных законодательством РФ.

2) Стратегия национальной безопасности РФ до 2020 года, которая является официально признанной системой стратегических приоритетов, целей, мер внутренней и внешней политики, определяющих состояние национальной безопасности и уровень устойчивого развития государства на долгосрочную перспективу.

3) Особое внимание заслуживают документы, разработанные Советом безопасности по узким и особо важным направлениям обеспечения экономической безопасности. К ним относятся: водная стратегия Российской Федерации на период до 2020 года; транспортная стратегия РФ до 2030 года; экологическая доктрина РФ; основы государственной политики РФ в Арктике до 2020 года и дальнейшую перспективу; климатическая доктрина РФ; доктрина продовольственной безопасности РФ, которая фокусирует внимание на своевременном прогнозировании, выявлении и предотвращении угроз, касающихся рациональных норм потребления пищевых продуктов; энергетическая стратегия до 2030 года, целью которой является максимизация эффективности использования имеющихся природно-энергетических ресурсов и потенциала энергетического сектора для устойчивого функционирования экономики, повышения качества жизни граждан и содействия укреплению внешнеэкономических позиций страны.

Именно два последних документа и два соответствующего направления деятельности государственных органов по обеспечению

экономической безопасности в современной международной обстановке заслуживают пристального внимания и анализа. Говоря о «современной международной обстановке», автором подразумевается состояние международной политики и мировой экономики, функционирование которых носит антиинтеграционный деструктивный характер, а именно сопровождается введением санкций. Основными направлениями санкционных мер в отношении России являются как раз энергетическая отрасль и продовольственная безопасность.

Таким образом, исходя из вышесказанного следует сделать выводы:

Во-первых, в Российской Федерации экономическая безопасность обеспечивается взаимосвязанной работой системы государственных органов власти, элементами которой являются: Совет Безопасности РФ, Министерство экономического развития, федеральные органы власти под руководством Министерство экономического развития, полномочные представители президента РФ в округах и исполнительные органы власти субъектов РФ.

Во-вторых, существует ряд документов, которыми регламентируется деятельность по обеспечению экономической безопасности России. К основным из них относят ФЗ «о безопасности», Стратегию национальной безопасности до 2020 года, так же доктрины и стратегии Совбеза по узким особо важным сферам (продовольственная, энергетическая, водная, транспортная и т.д.).

В-третьих, современные международные процессы и тенденции протекают и формируются таким образом, что экономическая безопасность России находится под большой угрозой. И для решения этой проблемы необходимо незамедлительное совершенствование механизмов обеспечения безопасности, в первую очередь, в топливно-энергетической отрасли экономики и в сфере продовольственной безопасности.

Использованные источники:

1. Всемирный экономический форум: Рейтинг глобальной конкурентоспособности 2014-2015. Информационно-аналитический портал «Центр гуманитарных технологий». URL: http://gtmarket.ru/news/2014/09/03/6873 (дата обращения: 8.12.2015).
2. Совет Безопасности Российской Федерации // Официальный сайт Совета Безопасности РФ. URL: http://www.scrf.gov.ru/ (дата обращения: 8.12.2015).
3. Министерство экономического развития Российской Федерации // Официальный сайт Министерства экономического развития РФ. URL: http://economy.gov.ru/minec/main (дата обращения: 8.12.2015).

Вечко О.Ю.
магистр 1 года обучения
ФГБОУ ВПО БашГУ
Россия, г.Уфа

СОЦИАЛЬНАЯ ПОМОЩЬ СЕМЬЕ И ДЕТЯМ В ЦАРСКОЙ РОССИИ

В настоящее время в практике социальной защиты материнства и детства существуют различные формы и методы, применяемые в зависимости от потребностей и обстоятельств социального функционирования. Система социальной защиты материнства и детства в Российской Федерации начала формироваться в 90-е годы XX века и в настоящее время всё ещё претерпевает существенные изменения. Но, следует отметить, что до появления законодательно оформленной системы помощи семье и детям в России существовали различные формы и методы поддержки семей и детей, оказавшихся в трудной жизненной ситуации.

Ещё до появления государства на Руси семья всегда могла рассчитывать на помощь и поддержку рода или общины. Так, например, вдова всегда могла рассчитывать на то, что у её семьи будет еда и кров, так как община брала на себя обязанности по содержанию семьи. Детям, оставшимся без родителей, выбиралась новая семья, как правило, из одиноких пожилых людей. Это делалось для взаимной выгоды семьи и ребёнка: пожилые получали помощь, а ребёнок заботу. Это делалось с той целью, чтобы «приёмная» семья смогла обеспечить будущее ребёнка. Если ребёнок имел какое-либо имущество, то «приёмная» семья ему не выбирается, а община берёт на себя обязательство помощи в хозяйственной деятельности ребёнку.

С принятием христианства помощью семье и детям, и призрением в целом, занимались церкви и монастыри, где нуждающиеся могли получить крышу над головой и пропитание.

Пётр первый также внес свой вклад в защиту детей и запретил инфантицид, то есть убийство детей в соответствии с указом от 4 ноября 1715 года, согласно которому убийство ребёнка наказывалось смертной казнью. Было официально объявлено об открытии в Москве и других городах госпиталей для «зазорных младенцев» из губернских неокладных прибыльных доходов. В честь этих решений была выбита медаль с надписью «Да не погибают». Первая шпитальня для таких младенцев была открыта в 1714 году. Можно сказать, что создание подобных учреждений являлось также мерой социальной защиты матерей, поскольку появление незаконнорождённого ребёнка накладывало на женщину клеймо и она презиралась обществом. В домах для зазорных младенцев женщина могла оставить ребёнка анонимно безо всякой угрозы разоблачения.

Также во время правления Петра I был подготовлен проект Соборного Уложения от 1701 года, в ст.25 нищим запрещено побираться с

детьми-инвалидами, в проекте подчёркивалось, что дети специально изувечиваются такими попрошайками, чтобы получать больше милостыни. В статье указано, что таких нищих необходимо «сыскивать накрепко» и без «всякого милосердия казнить смертью» [1].

Екатерина Великая внесла особый вклад в социальную защиту детей, создав воспитательные дома – с начала XIX века специальные учреждения для призрения детей грудного возраста, покинутых родителями. После вскармливания младенцы отдавались на воспитание в семьи, которым выплачивалось денежное пособие. Детей могли усыновлять либо воспитывать до 18 лет с последующей припиской их к мещанским, цеховым, сельским казённым обществам.

Помимо этого, с целью призрения детей-сирот были созданы сиротские дома – государственные учреждения приказов общественного призрения, предназначенные для воспитания и призрения сирот обоего пола до 12 лет. В сиротские дома определялись дети из купеческих, мещанских слоёв, людей цеховых, посадских, разночинцев, свободного состояния. Сироты мальчики с момента достижения 12 лет определялись в местные гимназии, в фельдшерские школы, в школы садоводства, шелководства, виноделия, земледельческие школы, к благотворителям, купцам фабрикантам, художникам, ремесленникам, в казённые и частные типографии. Сироты девочки – в девичьи воспитательные учреждения, частные пансионаты, к благотворителям, мастерам. Сироты мальчики, по усмотрению приказов общественного призрения, после окончания гимназии, могли продолжать обучение в университетах [1].

С появлением земских учреждений (в 1864 году) защита материнства и детства лишь расширилась. Система оказываемой помощи стала более широкой и мобильной. Земские учреждения брали на себя призрение незаконнорождённых детей, подкидышей. В земских учреждениях не существовало какой-либо единой системы оказания помощи, но во многих губерниях этим занимались учителя, врачи и полицейские. Формы призрения были самыми разными. К примеру, в Киевском земстве были созданы шесть видов патроната:

- Кормление на дому матерью
- Отдача на вскармливание
- Воспитание
- Обучение мастерству
- Содержание в семье школьников
- Отдача в услужение на началах семейного призрения

Призрение материнства и детства заключалось не только в создании учреждений особого типа. Земства уделяли большое внимание проблеме беспризорности детей, имеющих родителей, которая возникала в связи с тем что родители были заняты на производстве. Для решения данной проблемы были созданы ясли, «бесплатные колыбельни», дневные

убежища – для маленьких детей. Для взрослых- были открыты ремесленные классы.

С целью социальной защиты семьи были созданы эмеритальные кассы, средства которых могли быть выплачены работнику или его семье (так как отчисления наследовались) в случае получения увечья на производстве, благодаря этой мере семьи имели средства к существованию.

Таким образом, в дореволюционной России предпринимались меры по социальной защите материнства и детства, но в большинстве своём эти меры были направлены на защиту детства. Сложившаяся система оказывала значительную помощь и поддержку нуждающимся и просуществовала до Октябрьской революции.

Использованные источники:

1. Фирсов М.В. История социальной работы: учебное пособие для высшей школы. М,:Трикста, 2009.- С. 216.

УДК: 616-007.1-053.2

Вечко О.Ю.
магистр 1 года обучения
Научный руководитель: Хамадеева Р.Х.
кандидат философских наук
доцент, кафедра «Социальная работа»
ФГБОУ ВПО БашГУ
Россия, г. Уфа

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ПОДХОДА ДЛЯ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ СЕМЬИ

В настоящее время в современном российском обществе быстрыми темпами развиваются социально-деструктивные процессы: падение нравственности, отказ от традиционных семейных ценностей и.т.д. В связи с этим, в данной работе мы бы хотели обратить внимание на социальную экологию, поскольку одним из её направлений является экология семьи. В научной литературе существует множество определений экологии семьи, в зависимости от того, с точки зрения какой науки она рассматривается.

Социологи рассматривают экологию семьи как «область знаний, изучающих различные аспекты взаимодействия семьи, общества и природы, в том числе вопросы естественного планирования семьи, естественного вскармливания новорожденных, ответственного родительства, воспитания детей как будущих супругов и родителей, здорового образа жизни и т. д.

С медицинской точки зрения, экология семьи - это «психология межличностных отношений членов семьи, отражающих генетически детерминированный характер метаболических процессов и формирующих особенности адаптивных реакций на изменяющиеся условия окружающей

среды. Медицина уделяет внимание семье как биологической системе, экология которой отражает особенности нейровегетативных, гормональных и биохимических процессов, формирующих индивидуальные особенности реакции человека на стресс.

С точки зрения социальной экологии, экология семьи - это изучение жизнедеятельности семьи во взаимосвязи с окружающей средой в пределах трех экосистем: «семья - социальная микросреда», «семья - социальная макросреда» и «семья - социальная мезосреда»[2;87].

В современном российском обществе наблюдается депопуляция населения, которая идёт быстрыми темпами. Население с 148,27 млн. в 1992 году сократилось до 143,98 млн. в 2015 году [3]. Это, конечно же, свидетельствует о кризисе института семьи. Поскольку подобно тому «как маленькие ручейки, сливаясь, образуют большую реку, так и каждое государство начинается с отдельной семьи»[2;86]. Иными словами, без поддержания каждой семьи и без создания благоприятной среды для её существования невозможно полноценное развитие государства и общества. Семья, являясь основой государства, должна сохранять равновесие как и любая другая экологическая система, поскольку только при стабильном функционировании возможно полноценное выполнение семьёй присущих ей функций ,а их у неё немало.

С точки зрения экологии семьи, наиболее важными функциями являются воспитательная и репродуктивная, так как они обеспечивают преемственность поколений путём передачи культурного опыта и воспроизводства населения. Нельзя считать репродуктивную функцию чисто биологической, поскольку в современных условиях наличие или отсутствие детей в большинстве своём определяется не биологическими, а социальными факторами. Переход от командно-административной к рыночной системе не мог не сказаться на состоянии семьи. Множество семей, не сумевших адаптироваться к новым условиям, оказались за чертой бедности .Разрушался привычный уклад жизни и вместе с ним разрушался институт семьи как социальная ценность. Подтверждением этого является неуклонно растущее число разводов, к примеру, с 501,7 тыс. в 1998 году до 853,6 тыс. в 2002 году, в 2012 году- 643 тысячи разводов [3] ,что составляет практически половину от заключённых браков.

Подобные тенденции свидетельствуют о разрушении прежней системы ценностей, брак уже не является тем, к чему стремится молодёжь, наблюдается тенденция заключения брака вследствие появления ребёнка, а не наоборот, что являлось нормой прежнего времени. Неуверенность в завтрашнем дне, низкий доход не позволяют семье увеличить число детей. Именно поэтому, согласно исследованиям ученых-демографов, на одну семью в России приходится 1,2 ребёнка, то есть не обеспечивается даже простое воспроизводство населения.

Как показывают мониторинговые исследования, в современной российской семье, сталкивающейся с определёнными проблемами, преобладают установки на выживание. Доля таких семей достигает 1/3.[2;90] Обратим внимание ещё на один фактор малодетности. Его известный социолог и демограф А.И. Антонов связывает с "кризисом института семьи". Но почему кризис семьи должен вести к понижению рождаемости? Не логичнее ли предположить, что социальная необеспеченность ребенка (вне семьи) должна вести к увеличению смертности детей? Ведь рождаемость должна бы вырасти, поскольку сексуальная жизнь лишается семейных ограничений [1;118].

Взаимоотношения в семье по поводу воспитания нового поколения являются одним из наиболее важных вопросов, которые должна решать экология семьи. Так как экология семьи изучает различные аспекты взаимодействия семьи и общества, то можно говорить о том, что государство и социум, погрязнув в экономических и политических проблемах, и оставив без внимания базовые ценности, отодвинули семью на второй план, по сравнению с другими социальными институтами. Государство выделяет миллиарды рублей на усовершенствование и поддержание вооружённых сил, на реформирование силовых ведомств, а семья, подобно всей социальной сфере, финансируется по остаточному принципу.

Несмотря на всю критичность ситуации, семье не уделяется должного внимания, принимаемые меры носят односторонний характер - оказывается преимущественно материальная поддержка, что явно является недостаточным, поскольку кризис семьи - явление не столько экономического характера, сколько нравственного и социального. Но, опять же, решая эти проблемы нельзя забывать об экономической составляющей , то есть нужно рассматривать проблемы семьи как некую систему, а это, в свою очередь, является основой экологического подхода к проблемам семьи (мы рассматриваем не только отдельно взятую семью и процессы, происходящие в ней, но и её взаимодействие с обществом и окружающей средой).

На наш взгляд, социально-экологический подход должен стать основой в решении проблем семьи, поскольку именно он рассматривает все проблемы семьи как некий комплекс, рассмотрение одной части которого невозможно без рассмотрения другой составной части. Экология семьи рассматривает не только экономическое благосостояние, но и взаимоотношения семьи с обществом, а также межличностные отношения членов семьи, условия жизни семьи, здоровье её членов. Семья - живой организм, который самым чувствительным образом реагирует на перемены, происходящие в обществе, на смену нравственных представлений. Если она находится в обществе, в котором царит анархия и моральные ценности ничего не стоят, то, безусловно, это на ней

отразится. В таких условиях не может быть и речи о полноценном функционировании данного института.

Социальная работа имеет прямое отношение к помощи в решении трудностей этого института. В ней существуют экологические подходы к проблемам семьи и отдельно взятого клиента, это так называемая теория экологических систем или же, как условно её называют, «модель жизни». С точки зрения этой модели, люди рассматриваются «как системно организованные субъекты жизнедеятельности, которые постоянно приспосабливаются к многообразию условий бытия» [4;62]. Применяя данный подход к семье, социальный работник рассматривает не только материальную составляющую, но и условия проживания, наличие девиаций в семье, а также рассматривает и её окружение. Поскольку суть этой относительно новой модели заключается в том, чтобы не только воздействовать на клиента, но и на его социальное окружение, с целью его изменения.

Семья является «открытой социальной системой»[2;92].Поэтому она легко выходит из равновесия под влиянием внешних и внутренних факторов. Для России таким фактором явилась перестройка, когда изменились не только привычный уклад жизни и экономическая ситуация, но и мировоззрение, которое трансформировалось под потоками хлынувшей с Запада информацией, его обычаями и традициями. При всём при этом можно отметить, что российская семья, по сравнению с западной, меньше подверглась разрушению. Именно поэтому экологический подход к решению проблем семьи для России является вполне приемлемым и, на наш взгляд, должен стать приоритетным.

Процветание любого государства зависит от того, в каких условиях, как и насколько качественно воспитывается новое поколение. Залогом успеха в этом деле является всестороннее развитие личности и создание условий для её развития. Главным источником воспроизводства населения является семья. От её внутреннего климата, желания и способности заводить детей зависит благополучие страны. Экологический подход к решению проблем семьи должен заключаться в том, чтобы государство сделало данный институт доминирующим, определяющим общественные отношения, престижным в глазах людей. Для этого необходимо улучшить экологию семьи, и следовательно, использовать экологический подход для решения проблем, поскольку он является наиболее перспективным.

Поддержка семьи должна стать для государства приоритетным направлением, необходимо принимать долгосрочные социальные и демографические программы, популяризировать семью через СМИ. Всё это должно привести к формированию благополучной, материально-обеспеченной, духовно полноценной семьи, что в свою очередь приведёт к оздоровлению российского общества, улучшит демографическую и социальную ситуацию в стране.

Использованные источники:
1.Баранов А.В. О некоторых факторах депопуляционного кризиса//СОЦИС. – 2000; № 7- С. 118.
2. Гольцова Е.В. Экология семьи как направление социальной экологии//Российский социум в перспективах и противоречиях развития : сб. материалов ежегод. науч.-практ. конф. - Иркутск, 2008. - С. 84–93.
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru (дата обращения: 23.01.2016г).
4. Жуков В.И. Теория социальной работы - М..Изд-во РГСУ: Изд-во «Омега-Л»,2011. - С. 62.
5.Рекус И.Г.,Шорина О.С. Основы экологии и рационального природопользования - М.: Изд-во МГУП, 2001.

Виляев М. А.
магистрант
3 курс, факультет «Экономический»
ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н. П. Огарева»
Россия, г. Саранск

МЕХАНИЗМ УЧАСТИЯ АО «РОССЕЛЬХОЗБАНК» В РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ

Основные направления кредитной поддержки АО «Россельхозбанк» российского АПК обусловлены его активным участием в реализации государственной целевой программы «Развитие сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия».

В 2014 году АО «Россельзозбанк» предоставил 449 тыс. кредитов АПК на общую сумму 553,4 млрд. рублей. На долю краткосрочных кредитов пришлось 56,9% всего объема выдачи.

Долгосрочные кредиты АПВ, выданные банков в 2014 году составили 43% от всех кредитов сельскому хозяйству, выданных АО «Россельхозбанк».

В 2014 году объем кредитования сельского хозяйства АО «Россельхозбанк» увеличился по сравнению с 2010 годом на 182,0% и составил 553,4 млрд. руб. При этом, объем краткосрочного кредитования увеличился на 189,0 % и составил по итогам 2014 года 303,5 млрд. руб., что больше 2010 года на 142,7 млрд. руб. Общая стоимость долгосрочных кредитов АО «Россельхозбанка», выданная АПК составила 249,9 млрд. руб., что больше величины 2010 года на 105,2 млрд. руб. При этом, темп роста долгосрочного кредитования сельского хозяйства за 2010-2014 гг. составил 172,7%.

В целях оказания поддержки сельхозтоваропроизводителям России, которые пострадали от засухи в 2010 году, Россельхозбанк осуществил

пролонгацию ранее выданных кредитов на срок до 3 лет. В соответствии с кредитной политикой Россельхозбанка в первоочередном порядке банк кредитует приоритетные отрасли сельского хозяйства, нацеленные на импортозамещение и развитие отечественного производства продовольствия и сырья в целях обеспечения продовольственной безопасности страны.

В 2014 году 45,4% кредитных вложений в АПК было сформировано за счет кредитов организациям – сельскохозяйственным товаропроизводителям. Доля кредитов гражданам, ведущим личное подсобное хозяйство, составила 7,5%, крестьянским (фермерским) хозяйствам – 4,8%.

Одним из основных направлений кредитования в Банке является финансирование сезонных полевых работ. На эти цели в 2014 году АО «Россельхозбанк» выдано 147,8 млрд. рублей.

Важным направлением деятельности АО «Россельхозбанк» в рамках реализации государственной целевой программы «Развитие сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия» является финансирование инвестиционных проектов, предусматривающих строительство, реконструкцию и модернизацию объектов АПК (животноводческие комплексы, теплицы, овощехранилища и т.д.).

Также значительные увеличения объемов кредитования характерны для приобретения сельскохозяйственной техники. За период 2010-2014 гг. кредиты, выданные АО «Россельхозбанк» на эти нужды увеличились в 3,2 раза, или с 14,7 млрд. руб. в 2010 году до 47,2 млрд. руб. в 2014 год.

Необходимо отметить, что большая часть кредитных средств, выданных АО «Россельсхозбанк» направлены на сезонные полевые работы. Кроме того, за период 2010-2014 гг. их объем увеличился на 24,8%. И, если в 2010 году на эти цели было предоставлено кредитных средств на сумму 134,7 млрд. руб., то к в 2014 году кредиты на сезонные полевые работы увеличились до 168,2 млрд. руб.

В целом необходимо сделать вывод, что всего в период реализации Приоритетного национального проекта, трансформировавшегося в последующем в государственные программы развития сельского хозяйства, АО «Россельхозбанк» оказал кредитную поддержку предприятиям, организациям и АПК в реализации 4796 инвестиционных проектов по строительству, реконструкции и модернизации животноводческих (птицеводческих) комплексов и прочих объектов АПК с общим объемом финансирования 381,6 млрд. рублей. Из общего количества объектов, финансируемых АО «Россельхозбанк» (4 796), по состоянию на начало 2015 года в эксплуатацию введено 3 713 производственных объектов, в том числе 121 объект – в 2014 году.

Из этого следует вывод, что АО «Россельхозбанк» принимает активное участие в реализации государственных целевых программ в сфере развития агропромышленного комплекса страны. Проведенные анализ показал, что за пятилетний период банк существенно увеличил объемы кредитования сельскохозяйственных производителей и расширил направления финансирования развития сельского хозяйства.

Владимиров И.А
Баркина А.Е.
Васильева А.Ю.
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
Россия, г.Уфа

МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В АПК

Аннотация: Государственная поддержка предпринимателей аграрного комплекса является наиболее стабильная подсистема государственного регулирования по сравнению с государственной координацией рыночного механизма в АПК. Её методы развиваются вместе с изменениями всего комплекса экономических отношений АПК, но, достигнув определённых вершин, не должна снижаться. Эти методы государственной поддержки предпринимательского дела в агропромышленном комплексе должны меняться с трансформацией аграрной политики.

Ключевые слова: предпринимательство, государственная поддержка, аграрный комплекс, АПК, государственное регулирование.

Предпринимательская деятельность, являясь важнейшей и общеполезной деятельностью, сегодня переживает сложный противоречивый период. В общей сфере предпринимательства особое место занимает аграрное предпринимательство, имеющее большое социальное, экономическое, экологическое и стратегическое значение для современного российского общества. Предпринимательские правоотношения в аграрной сфере по предметному признаку входят в состав понятия, сложного специфического комплекса «аграрные отношения», являясь предметом аграрного права.[3]

Агропромышленный комплекс (АПК) - совокупность связанных между собой общественным разделением труда отраслей экономики, обеспечивающих воспроизводство продуктов питания и промышленных предметов потребления из сельскохозяйственного сырья в соответствии с потребностями общества и спросом населения. В состав АПК входят три основные сферы: первая сфера включает отрасли, снабжающие сельское хозяйство и другие сферы комплекса средствами производства, сельское строительство и др.; вторая сфера - собственно сельское хозяйство; третья

сфера, в которую входят отрасли, осуществляющие заготовку, транспортировку, переработку, хранение и сбыт конечной продукции комплекса. В развитом АПК формируется сфера, включающая отрасли производственной, социальной, сервисной, научной, информационной и другой инфраструктуры, которые сами непосредственно не создают продукта, но необходимы для его создания и нормального эффективного функционирования АПК.

К агропромышленному комплексу относятся все виды производств и производственного обслуживания, создание и развитие которых подчинены производству конечной потребительской продукции из сельскохозяйственного сырья.

Особенности аграрной предпринимательской деятельности обусловлены тем, что сельскохозяйственное производство основано на использовании земли в качестве основного средства производства. В связи с этим в аграрном секторе экономики функционируют особые формы организации и ведения производства. Так, во всем мире только в аграрном секторе производится пища и другие продукты биологии, необходимые для человеческого существования. [2]

Сельское хозяйство всегда нуждалось и нуждается в государственной поддержке и регулировании. В современных условиях под сельскохозяйственной деятельностью понимают любую деятельность

сельскохозяйственных организаций и граждан, связанную с производством продовольствия.

В процессе осуществления сельскохозяйственной деятельности складываются разнообразные отношения: в сфере собственно сельскохозяйственной деятельности при обработке земли для производства продукции растениеводства и животноводства; в сфере переработки сельскохозяйственной продукции, ее хранения и доставки до потребителя (перерабатывающей или торгующей организации); в сфере материально-технического обеспечения и производственно-технического обслуживания сельского хозяйства.

Для сельскохозяйственной деятельности характерны некоторые особенности:

Во-первых, главным средством сельскохозяйственного производства является земля.

Во-вторых, сельскохозяйственное производство зависит от природно-климатических и биологических факторов, что делает его наиболее рискованным по сравнению с другими сферами деятельности. Это обусловливает особенности в характере организации производства и труда. В-третьих, сельскохозяйственная деятельность осуществляется различными сельскохозяйственными и несельскохозяйственными организациями, а также гражданами.

Государственное регулирование в АПК предполагает осуществление его преимущественно экономическими методами, и включает защиту отечественного продовольственного рынка от импорта, а также аграрного сектора от высокомонополизированных отраслей, производящих средства производства для сельского хозяйства и закупающих его продукцию; сохранение и совершенствование функции государства в качестве заказчика и инвестора применительно к условиям переходного периода; содействие развитию рыночной инфраструктуры; поддержание государственного сектора АПК; развитие социальной сферы села; развитие аграрной науки и подготовка кадров для сельского хозяйства. Регулирующая роль государства особенно важна на нынешнем этапе перехода к рыночной экономике, когда не сформировался эффективный механизм экономического регулирования.

Особым направлением любого аграрного реформирования, его центральным звеном является земельная реформа. Земельные преобразования призваны обеспечить рациональное использование и охрану земель как важнейшего природного ресурса, создание условий для воспроизводства и повышения плодородия почвы, равноправное развитие различных форм хозяйствования на земле.

Однако в использовании земель наметились устойчивые негативные процессы. Усилилась эрозия, опустынивание, деградация, осолонцевание почв. Происходит истощение земель, разрушение мелиоративных систем. Резко ухудшилось использование сенокосов и пастбищ. В этой связи государство берет под контроль и определяет механизм экономического и административного воздействия за целевое и рачительное использование земель, предотвращение спекуляции землей и коррупции.

Земля находится в государственной, коллективной и частной формах собственности. В земельной политике государства особое место должно быть уделено развитию арендных отношений, которые позволяют наиболее простым способом и в относительно короткие сроки оптимизировать соотношение между землей, производственными фондами и рабочей силой, облегчить и удешевить процесс концентрации земли в пределах, необходимых для эффективного хозяйствования.[1]

Для того чтобы предотвратить возможные негативные последствия расширения оборота земли, необходимо законодательное закрепление положений о праве приобретения сельхозугодий только лицами, обязавшимися использовать землю для сельскохозяйственного производства, к тому же имеющими специальное образование, опыт практической работы в сельском хозяйстве, а также зафиксировать право изъятия неиспользуемых сельхозугодий у их собственников с передачей земель в резервные фонды государства или органам сельского самоуправления.

В настоящее время достижение стабилизации и развитие АПК включают и решение социальных проблем. За прошедшие с начала аграрного реформирования годы расширены земельные права граждан. Немало селян увеличили землепользование, а горожане стали владельцами садово-дачных земельных участков. Миллионы сельских жителей, где условно, а где фактически, стали владельцами земельных паев. Наряду с этим возросла сельская безработица, как официально зарегистрированная, так и скрытая, на селе усилилась социальная дифференциация селян по доходам, снизилась гарантированность, общая надежность оплаты труда и выплаты пенсий, происходит свертывание сети объектов социальной сферы и ухудшение их состояния.

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации: от 30.11.1994 г. №51-ФЗ [Электронный ресурс] : (ред. от 01.10.2015) // СПС «Консультант Плюс».

2 Воронин, Б.А, И.А. Владимиров., Современные проблемы правового регулирования аграрного предпринимательства/Журнал «Аграрный вестник Урала» №4(96), 2012

3 Владимиров И.А., Проблемы правового регулирования аграрного предпринимательства/ Журнал ВАК «Правовое государство: теория и практика» № 2. С. 129-138

Воронкина А.А.
студент 2 курса Магистратуры
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва

ПРОБЛЕМА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ КОРПОРАЦИЙ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация: В связи с учащающимися заявлениями о неэффективном функционировании государственных корпораций необходимо рассмотреть действительно ли устранение целого института корпораций сможет обеспечить эффективное состояние экономики, или же мы недооцениваем государственные корпорации и их развитие вполне закономерно в рамках глобального процесса.

Ключевые слова: Государственные корпорации, эффективность государственных корпораций, модели государственного сектора.

На протяжении своего развития и становления, рыночные отношения в России порождали необходимость развития и преобразования форм ее функционирования, для диверсификации институтов, участвующих в экономическом процессе.

На настоящий момент можно выделить достаточно широкий спектр разнообразных рыночных институтов, но особое внимание, в связи с невозможностью в рамках современных экономических условий эффективно функционировать без своевременного и рационального вмешательства государства, уделяется интенсивному развитию структур корпоративного типа (государственные корпорации).

В настоящее время тема создания и развития государственных корпораций является достаточно актуальной. Последние года ознаменовались «призывом» к приватизации и сокращению государственного сектора в экономике, как наименее эффективного, «призывом» к расформированию таких институтов экономики как государственные корпорации. Но действительно ли «избавление» экономики России от госкорпораций может улучшить ее состояние и повысить стабильность.

Внимание к созданию государственных корпораций в свое время было обусловлено наличием положительного мирового опыта функционирования государственных корпораций, отличающихся значительной устойчивостью к разнообразным рыночным рискам из-за значительной поддержки со стороны государства. В частности, речь идет о Китае, где первая корпорация была создана в 1979 году и с тех пор стабильно входит в список 100 крупнейших корпораций мира, показывая положительные результаты своей деятельности.

До настоящего момента в Российской Федерации создано 7 государственных корпораций:

Корпорация	Федеральные законы, определяющие правовой статус
Государственная корпорация — Агентство по страхованию вкладов	Федеральный закон от 23 декабря 2003 г. № 177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации»
Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)»	Федеральный закон от 17 мая 2007 г. № 82-ФЗ «О банке развития»
Государственная корпорация «Роснано».	Федеральный закон от 19 июля 2007 г. № 139-ФЗ «О Российской корпорации нанотехнологий» (реорганизовано в ОАО)
Государственная корпорация — Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства	Федеральный закон от 21 июля 2007 г. № 185-ФЗ «О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства» Продолжает свою деятельность до 2016 года
Государственная корпорация по строительству олимпийских объектов и развитию города Сочи как	Федеральный закон от 30 октября 2007 г. № 238-ФЗ «О Государственной корпорации по строительству олимпийских объектов и развитию города Сочи как горноклиматического курорта»

горноклиматического курорта	(ликвидирована)
Государственная корпорация по содействию разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции «Ростех»	Федеральный закон от 23 ноября 2007 г. № 270-ФЗ «О Государственной корпорации „Ростехнологии“»
Государственная корпорация по атомной энергии «Росатом»	Федеральный закон от 1 декабря 2007 г. № 317-ФЗ «О Государственной корпорации по атомной энергии „Росатом“»

Корпорации под контролем государства были призваны заполнить пробелы в наиболее проблемных, но при этом приоритетных направлениях развития экономики, направлениях, которые не только могли бы отражать интересы общества и поддерживать инфраструктуру, но и которые являются определяющими положение Российской Федерации в глобальном интеграционном процессе. Успешная поддержка данных технических и инновационных направлений может помочь в стабилизации позиций страны в современном глобализирующемся инновационном мире.

Несмотря на «высокие» цели, поставленные перед госкорпорациями, непосредственно с момента своего создания, они оказались под пристальным вниманием как властных структур, так и населения, а оценка целесообразности их создания и эффективности функционирования определяется, как крайне неоднозначная и больше склонная к критическому определению их места в экономике.

Веским аргументом в пользу неэффективности государственных корпораций послужила комплексная проверка 2009 года повлекшая за собой 23 уголовных дела, связанных с нецелевым и неэффективным использованием государственного имущества и бюджетных средств, а так же недостаточное выполнение корпорациями своих целей и задач, установленных законом.

Основания для критического отношения к юридическому статусу государственных корпораций дает и качество законодательного регулирования деятельности данных институтов.

Основными пробелами их юридического оформления выступает и нечеткая конкретизация целей их создания, и наличие особого статуса, который практически освобождает корпорации от государственного контроля, при этом предоставляя в пользование государственную собственность и значительные бюджетные средства, и выведение деятельности корпораций из-под федерального закона « О государственных закупках», что создает возможность коррупционных прецедентов и отсутствия прозрачности в деятельности связанной с размещением заказов.

Несмотря на наличие аргументов в пользу упразднения государственных корпораций и всяческого сокращения государственного

сектора, с целью снижения монополистического эффекта, зарубежный опыт может в определенной степени служить доказательством, что наш государственный сектор занимающий определенные сферы экономике не избыточен и развивается в соответствии с общепринятыми международными тенденциями.

Развитие экономики отдельно взятой страны индивидуально, но все же подчиняется определенным глобальным тенденциям. Основываясь на зарубежной практике выделяются западноевропейская (Португалия, Франция), азиатская (Япония, Китай)) и североамериканская модели государственного сектора (США и Канада).

Западноевропейская модель характеризуется эффективным государственным сектором, имеющим диверсифицированную отраслевую структуру. Государственный сектор, в соответствии с данной моделью получает максимальное финансирование. Североамериканской модели присущ низкоэффективный госсектор, специализирующийся на социальной инфраструктуре и обороне. Азиатская же модель не имеет грани между частным и государственным сектором, который ограничен в размерах и получает максимально возможное финансирование.

Все страны можно условно поделить на основании данных моделей, общим остается только наличие в каждой стране более или менее развитого государственного сектора в наиболее важных для государства, в отраслях.

Наибольшее распространение получил государственный сектор Австрии, где доля государства свыше 75% и госсектор присутствует прежде всего в транспорте и электроэнергетике. Страны с в которых так же масштабен государственный сектор являются Франция, Великобритания, Германия, Нидерланды, Италия, Швеция.

Примечательно, что в тех странах, где роль государственного сектора невелика (Япония и США) за последние пол века значительно возросла роль государства в сфере железных дорог и федеральных автомобильных шоссе.

Во множестве стран, так же, как и в России, наблюдается преобладание государственного сектора в отраслевых и технологических направлениях. В Италии это черная металлургия, в Испании электроэнергетика, в Великобритании угольная промышленность, во Франции в аэрокосмической, химической промышленности и металлургии.

Во множестве стран государственный сектор представлен диверсифицированным образование, особенно данный факт ярко просматривается в официальной идеологии правительства Швеции.

В Швеции все предприятия, относящиеся к государственному сектору разделены на 2 основные группы:

- Предприятия с интересами государства, они нацелены на высокие экономические результаты, и вы определенные интересы общества
- Предприятия, обремененные дополнительными общественными задачами, которые могут реализовываться в ущерб экономической эффективности.

В Российской практике, как правило, отсутствует такое четкое разделение, все границы размыты, что, несомненно, негативно сказывается и на выполнении поставленных задач, и на достижении экономической стабильности и эффективности.

Анализ моделей функционирования государственного сектора не может дать однозначного ответа по какой из парадигм развивается Россия, по большей части она занимает усредненное положение между данными моделями, больше склоняясь в сторону североамериканской.

Говоря о странах, которые воплощают собой северо-американскую модель, следует отметить, что для них характерно использование правовых форм коммерческой организации в случаях даже когда у компании отсутствует прибыльность как таковая.

Существуют значительные пробелы в правовом регулировании данных институтов и в контроле над их деятельностью, однако государственный сектор России развивается в рамках международной тенденции, что дает надежду на то, что устранив минусы в регулировании, функционировании и контроле, мы сможем перейти от североамериканской модели к успешным моделям, таким как азиатская и западноевропейская, что укрепит позиции нашей страны на международной арене и позволит максимально развить важнейшие отросли Российской экономики.

Использованные источники:

1. Артемтов А.В. Брыкин А.В. Шувае В.А. Управление государственным сектором экономики в зарубежных странах. "Менеджмент в России и за рубежом" №6 год – 2010
2. Иванов В.В., Коробова А.Н.. Муниципальный менеджмент: справочное пособие.-М.: ИНФРА-М, 2011.
3. Учебник. Черкасов Г.И. Общая теория собственности. – М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2009.

УДК 347.254

Воскобойник И.А.
студент 2-го курса, Юридический факультет
МГУ им.Ломоносова
Россия, г.Москва

ИНСТИТУТ HABITATIO В СОВРЕМЕННЫХ ПРАВОПОРЯДКАХ

Данная работа посвящена проблеме правового положения личного сервитута Habitatio в современном российском законодательстве и исследованию его статуса, в контексте сравнения с зарубежными правопорядками. В современной юридической литературе, особенно Российской, данному институту уделяется крайне мало внимания, что оставляет массу нерешенных теоретических и практических вопросов.

Ключевые слова: право проживания, предоставленное по завещательному отказу; отказополучатель; следование.

The subject of this article is the legal status of personal servitude Habitatio in modern Russian law and comparing of it's status with other legal systems. In the modern law literature, especially in Russian, this institute isn't subject of professional attention. That's why a lot of theoretical and practical questions remain unanswered.

Key words: Habitatio; legatee; following.

Поскольку все субъективные права, предоставляемые частным лицам, строятся не только с точки зрения нужд самого субъекта права, но и нужд всего гражданского оборота, допустимо, что всякая власть такого собственника над вещью может быть ограничена ради других.[22]Основы данного принципа были заложены ещё в Древнем Риме, где ограниченные вещные права появились немногим позже самого права собственности.[23]Первоначально к таковым относились только земельные сервитуты (servitus praediorum), однако в связи с развитием товарооборота и эволюцией частноправовых методов регулирования постепенно получали своё развитие и личные (servitus personarum), к числу которых относятся: Usufruct; Usus; Habitatio; Operae servorum.[24]

В настоящее время вопрос регулирования ограниченных вещных прав в РФ можно отнести к числу малоизученных, поскольку эффективное применение любых исконно римских институтов, связанных с обременением частной собственности, нуждается как минимум в наличии

[22]Хвостов В.М. Система римского права : конспект лекций / Хвостов В.М. ;-3-е издание.-Типография Вильде, Малая Кисловка, собственник. дом., 1908.-72с.
[23] Копылов А.В. Вещные права на землю в римском, русском дореволюционном и современном российском гражданском праве. - М.: «Статут», 2000. - 13 с. - ISBN 5-8354-0032-2
[24]Хвостов В.М. Система римского права : конспект лекций / Хвостов В.М. ;-3-е издание.-Типография Вильде, Малая Кисловка, собственник. дом., 1908.-73с.

таковой.[25] Российское гражданское законодательство на данный момент находится в стадии приспособления к складывающимся рыночным отношениям, а значит лишь постепенно избавляется от императивных методов регулирования, унаследованных от Советского государства. Поэтому, дальнейшее применение, а ,следовательно, и совершенствование законодательства о личных сервитутах, в частности Habitatio, зависит от расширения частноправовых механизмов. Неслучайно, в Концепцию развития законодательства о вещном праве был включён ряд положений о введении в ГК РФ института Узуфрукта.[26]

Habitatio в Древнем Риме.

Как уже было сказано, институт Habitatio сформировался ещё Древнем Риме. Под ним понималось пожизненное право проживания в чужом доме, установленное по завещанию.[27] Думается, что данное право выделилось из Usus-a, предоставляемого на жилое помещение, и в период Республики между ними не имелось существенных различий. Однако в связи с политикой Юстиниана, направленной на расширение свободы завещаний, Habitatio превращается в полноценный правовой институт.[28]

Данное право носило строго персональный характер, однако допускалась возможность передачи его в аренду за плату.[29] Его обладатель мог проживать в доме собственника совместно со своими родственниками.[30] Женщина имела возможность приглашать в дом покойного супруга своего нового мужа, что демонстрирует направленность Habitatio на сохранение института брака.[31]

Указанное право устанавливалось по завещанию или кодициллу, сроком на всю жизнь. В отличие от других личных сервитутов, оно не прекращалось в связи с capitis deminutio обладателя или длительным неиспользованием (non usus). Поскольку его предоставление исключало возможность приобретения собственности на жилое помещение, возможности прекращения правомочий вследствие слияния в одном лице собственника и обладателя ограниченного вещного права, не существовало.[32]

---

[25]Покровский И. А. Основные проблемы гражданского права. Изд. 3-е, стереотип. М.: "Статут", 2001. – 132 с. (Классика российской цивилистики.).- ISBN 5-8354-0073-X (в пер.)

[26] Концепция развития законодательства о вещном праве., Проект рекомендован Президиумом Совета по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства для опубликования в целях обсуждения (протокол No 3 от 18 марта 2009 г.) // [Электронный ресурс] URL: http://www.kolasc.net.ru/russian/tradeunion/documents/52.pdf (дата обращения - 23.09.15).

[27] A Text-Book of Roman Law: From Augustus to Justinian Paperback – December 3, 2007 by W. W. Buckland (Author).- ISBN-13: 978-0521043687 ISBN-10: 0521043689 Edition: 3 Reissue .

[28] Там же.

[29]Annotaited Justinian code - First edition . // [Электронный ресурс] URL: http://www.uwyo.edu/lawlib/blume-justinian/ajc-edition-1/ (дата обращения - 30.09.15).

[30] Дигесты Юстиниана / Перевод с латинского; Отв. ред. Л.Л. Кофанов. Т. III. – 2-е изд., испр. – М.: Статут, 2008. – 438 с.

[31] Там же.

[32] A Text-Book of Roman Law: From Augustus to Justinian Paperback – December 3, 2007 by W. W. Buckland (Author).- ISBN-13: 978-0521043687 ISBN-10: 0521043689 Edition: 3 Reissue .

Обладатель Habitatio мог пользоваться предметами, находящимися в доме и на участке, насколько это было необходимо для обеспечения нормальной жизнедеятельности, без права извлечения плодов. Расходы на ремонт жилого помещения лежали на собственнике.[33]

Таким образом, данный личный сервитут сформировался в качестве самостоятельного института только в период Империи, когда наследодатели получили больше свободы по составлению завещаний. Круг полномочий был нешироким, что отличало его от Узуфрукта и Usus-a, установленных на жилое помещение.

Правовое положение Habitatio по Российскому законодательству.

Российское законодательство унаследовало генеральные принципы, определяющие статус данного ограниченного вещного права. Так, в ст. 1137 ГК РФ легализовано, что на наследника, которому переходит жилой дом, квартира или иное жилое помещение может быть возложена обязанность предоставить другому лицу на период жизни этого лица или на иной срок право пользования этим помещением или его определенной частью. Предоставляемое право является прямым потомком Римского Habitatio.

Современные российские учёные допускают неточности в определении данного понятия. Так, например , Е.А.Останина под «habitatio» понимает право проживания в чужом доме.[34] Однако, если следовать указанному определению, то получается, что таковым также являются : право членов семьи собственника проживать в его доме; право проживания в чужом доме по договору пожизненного содержания с иждивением. Основания возникновения и круг субъектов данных прав принципиально противоречат римскому пониманию данного вещного права. Так, право пользования членов семьи собственника возникает в силу установления семейных отношений и совместного проживания. Налицо весьма узкий круг субъектов, обладающих им.[35]В свою очередь, право, указанное в ст.1137 ГК РФ, устанавливается только по завещательному отказу, распространяется на широкий круг лиц, зависящий исключительно от воли наследодателя.

Следовательно, потомком Римского Habitatio в современном российском законодательстве является право проживания в жилом помещении, установленное по завещательному отказу. Однако, в отличие от Римского права, Гражданский кодекс РФ не формализует указанное право в качестве сервитута. Более того, законодатель не относит его к числу вещных, о чем ясно свидетельствует ст.217 ГК РФ, указывающая,

---

[33] Там же.

[34] Останина Е.А. "Ограниченные вещные права на жилые помещения в свете реформы гражданского законодательства" // СПС КонсультантПлюс (дата обращения - 02.10.15).

[35] Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 02.07.2009 N 14 "О некоторых вопросах, возникших в судебной практике при применении Жилищного кодекса Российской Федерации" // СПС КонсультантПлюс (дата обращения - 08.10.15).

что вещными правами наряду с правом собственности, в частности, являются: право пожизненного наследуемого владения земельным участком; право постоянного (бессрочного) пользования земельным участком ; сервитуты ; право хозяйственного ведения имуществом и право оперативного управления имуществом. Представляется, что в современных условиях данный подход является верным, однако отдельные признаки вещных прав (следование; предмет-индивидуально-определённая вещь) данный институт все-таки сохранил.

В соответствии с ЖК РФ, отказополучатель имеет право пользования предоставленным жилым помещением наравне с его собственником. Это правило является строгим и не подлежит изменению путём соглашения вышеуказанных лиц, в отличие от схожего права пользования жилым помещением членами семьи собственника, допускающего подобные разграничения. Можно предположить, что законодатель относит данный вопрос к неформальному урегулированию между собственником и отказополучателем, однако с оговоркой, что последний в случае чинения ему препятствий к пользованию, имеет право на судебную защиту. [36]

Предоставляемое право проживания может быть установлено как на определённый срок, так и на период жизни отказополучателя, в зависимости от воли наследодателя. Его обладатель несёт солидарную ответственность вместе с собственником жилого помещения по обязательствам, вытекающим из пользования им, если иное не предусмотрено договором между данными лицами. [37]Это значит, что собственник вправе требовать от проживающего лица ,если оно является дееспособным, например, оплаты коммунальных услуг или ремонта помещения. Однако, допустимо заключение соглашения между ними о разграничении соответствующих обязанностей.[38]

В соответствии с Приказом Минюста от 10.04.02 N-99 при наличии завещательного отказа, обременяющего права, удостоверяемые свидетельством о праве на наследство, факт обременения отражается в дополнительном абзаце свидетельства, путём максимально точного изложения соответствующего текста раздела завещания. Это служит защите интересов отказополучателя в случаях чинения ему каких-либо препятствий е проживанию. Однако он может быть лишён предоставленного права в случаях, когда к нему применимы положения ст.1117 ГК РФ «О недостойных наследниках».

---

[36]Апелляционное определение Челябинского областного суда от 28.04.2015 по делу N 11-3843/2015 // СПС КонсультантПлюс (дата обращения - 09.10.15).

[37] "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 13.07.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2015) // СПС КонсультантПлюс (дата обращения - 11.10.15).

[38] Жилищный кодекс Российской Федерации в действующей редакции 2015 года (с комментариями)., [Электронный ресурс] URL: http://logos-pravo.ru/page.php?id=2040 (дата обращения - 11.10.15).

Важнейшим признаком, характеризующим данное право как вещное, является следование. То есть право пользования сохранится при последующем изменении собственников жилого помещения.[39] Из этого вытекает легальная проблема: как приобретатель должен узнать о наличии обременения указанного помещения? На первый взгляд кажется, что она может быть решена с помощью ст.131 ГК РФ, предусматривающей, что право собственности и иные обременения должны быть зарегистрированы в Едином государственном реестре прав на недвижимое имущество и сделок с ним. Однако Гражданский кодекс, в ситуации с регистрацией права проживания в жилом помещении на основании завещательного отказа, отсылает к ч.3.ст.33 Жилищного кодекса, где формализовано, что отказополучатель имеет право потребовать регистрации обременения. То есть факт внесения данных о его наличии зависит от самого отказополучателя, у которого нет каких бы то ни было особых стимулов о соответствующем заявлении. Это открывает широкий простор для мошенников, которые, не желая проживать совместно с отказополучателями, продают жилые помещения, создавая проблемы для ничего не подозревающих покупателей. Данный пробел в законодательстве подчёркивается современными специалистами в сфере оказания недвижимых услуг, предупреждающих граждан, что при покупке квартиры, полученной собственником по наследству, могут возникнуть подобные «сюрпризы».[40]

Представляется, что указанную проблему необходимо решать путём требования от отказополучателя обязательной регистрации своего права на жилое помещение. Это позволяет сократить риск возникновения проблем у покупателя, который будет осведомлён об этом самостоятельно или квартирным риелтором. С другой стороны это стимулирует собственника жилья вести себя добросовестно, поскольку он будет осознавать, что покупатель может проверить сведения о наличии обременений в ЕГРП.

Таким образом, это способствует защите интересов покупателей, которым не придется тратить время и деньги, на доказывание в суде недобросовестности поведения собственника, путём признания сделки недействительной.

Подводя итог, следует подчеркнуть, что право пользования жилым помещением, возникающее из завещательного отказа, по своей природе является вещным, однако законодатель не относит его к числу таковых, поскольку это требует соответствующего вещно-правового регулирования, что в современных условиях представляется не совсем правильным.

---

[39] "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 13.07.2015)., ст.1137, (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2015) // СПС КонсультантПлюс (дата обращения - 11.10.15).

[40] Саблин М.Т. Покупка квартиры в России: техника подбора, юридической проверки и проведения сделки : практическое пособие / М.Т. Саблин. - 2-е изд.,перераб. И доп. — М.: КНОРУС,2015. — 278 с.

Поскольку, во-первых, потребуется законодательно закрепить перечень правомочий, лица проживающего в доме собственника, установив четкие пределы, что, в свою очередь, предполагает чрезмерную детализацию по своей сути частных взаимоотношений между указанными лицами, излишнему вмешательству государства в их жизнь, исключив «гибкость» их регулирования. Во-вторых, в соответствие со ст.305 ГК РФ, отказополучатель будет располагать всеми методами вещно-правовой защиты(например, виндикационным иском), что является нецелесообразным, учитывая характер предоставляемого ему права. И, наконец, в-третьих, степень господства лица над вещью в данном случае значительно сужена по сравнению с другими ОВП, поскольку отказополучатель вынужден проживать совместно с собственником, сообразовывать пользование с учётом его повседневных интересов, что противоречит самой идее ограниченных вещных прав, предполагающих относительную свободу пользования вещью лицом, которому оно предоставлено.

Думается, законодателю следует уделить больше внимания вопросам регистрации данного права, чтобы устранить случаи мошенничества, являющиеся нередкими в данных отношениях и защитить интересы приобретателей жилых помещений.

Особенности рецепции Habitatio в зарубежных правопорядках.

В зарубежных правопорядках природа данного сервитута значительно изменена по сравнению с Римским правом. Разница чувствуется уже в вопросах установления правомочий. Так, например, в Риме Habitatio устанавливалось исключительно по завещанию. Однако Гражданский кодекс Луизианы (далее- кодекс Луизианы)[41] , Германское гражданское уложение (далее - ГГУ)[42], Французский гражданский кодекс (далее - ФГК) легализуют, что указанное право проживания устанавливается по соглашению с собственником или в силу закона. Следует сказать, что указанное право расположено в главе о сервитутах и имеет соответствующий вещно-правовой режим регулирования, в отличие от Российского законодательства.[43]

Данные акты по-разному подходят к вопросу об определении права проживания, но так или иначе сохраняя саму сущность формулировки. Так ,например, в ГГУ под ним понимается «ограниченный вещный сервитут»,

---

[41] Civil Code of Louisiana // [Электронный ресурс] URL: https://legis.la.gov/legis/Laws_Toc.aspx?folder=67&level=Parent (дата обращения - 15.10.15).

[42] Civil Code in the version promulgated on 2 January 2002 (Federal Law Gazette [Bundesgesetzblatt] I page 42, 2909; 2003 I page 738), last amended by Article 4 para. 5 of the Act of 1 October 2013 (Federal Law Gazette I page 3719) // [Электронный ресурс] URL: http://www.gesetze-im-internet.de/englisch_bgb/englisch_bgb.html#p0022 (дата обращения - 15.10.15).

[43] Civil Code(France) MISE A JOUR LEGIFRANCE 21 February 2004
Dernier texte modificateur : ordonnance n° 2004-164 du 20 Feb. 2004, translated by Georges Rouhette, Professor of Law, with the assistance of Anne Berton, Research Assistant in English. // [Электронный ресурс] URL: https://phalthy.files.wordpress.com/2006/11/civil-code-france.doc. (дата обращения - 16.11.15).

предоставляющий право пользования зданием или его частью для проживания, с освобождением собственником помещения (§1093). Гражданский кодекс Луизианы в качестве Habitatio формализует «непередаваемое вещное право физического лица проживать в чужом доме» (Art.630-перевод мой), а ФГК не даёт легальной формулировки права проживания, однако, на основании положений «О праве пользования и о праве проживания» соответствующего кодекса, можно сделать вывод, что таковым является право лица проживать в чужом доме, установленное законом или волей человека. Термин «в силу закона», исходя из Теории права, означает возникновение какого-либо права, после наступления определённых фактов, прописанных в законе. К таковым относится получение наследства.

Таким образом, в отличие от Российского и Древнеримского законодательства, где право проживания может быть установлено только по завещанию, во Франции, Германии, и Луизиане, последнее может возникнуть также по соглашению с собственником.

Существенно различается и само содержание указанного права. В Древнем Риме отказополучатель проживал совместно с собственником. Поэтому последний самостоятельно нес расходы, связанные с поддержанием хозяйственной ценности жилого помещения. В Германском, Французском и Американском законодательстве объём правомочий пользователя определяется договором, однако, если такового не имеется, применяются положения закона. Собственник отстраняется от пользования жилым помещением на время проживания в нем управлмомченного лица. Следовательно, последнее несет все необходимые затраты на его содержание, уплачивает налоги и сборы, обязано использовать жилье как заботливый хозяин.

Пределы осуществления права также различны. Так, например, в ГГУ указано, что правомочия пользователя распространяются на все принадлежности квартиры (то есть, на все, что находится в квартире). В ФГК формализуется, что управомоченный вправе пользоваться вещами, находящимися в помещении, по мере удовлетворения потребностей в проживании. Те, по ГГУ предоставляемые возможности несколько шире.

ФГК и кодекс Луизианы допускают, что лицо, которому предоставлено рассматриваемое право, может проживать совместно с членами своей семьи, даже если на момент предоставления ему права оно не состояло в браке. Поскольку собственник отстранён от пользования жилым помещением, владелец Habitatio имеет те же средства защиты, что и последний.

В законодательстве ЮАР рассматриваемый личный сервитут имеет схожий режим регулирования. Это вполне объяснимо, поскольку все указанные страны подверглись значительному влиянию Римского права. Однако,в вопросах следования Habitatio все-таки различается. Так,

например, в Германии, Франции, Луизиане право проживания не прекращается в связи с изменением собственника жилого помещения. Однако, в случае разрушения дома, ему наступает вполне логичный конец. В ЮАР суд пошёл несколько иным путём, сохранив Habitatio, несмотря на исчезновение самой вещи. Так, в деле Kidsons vs Jimspread Enterprises 2009 пенсионеры продали свой жилой дом, оставив за собой право проживания в нем. Новый собственник, прожив в нем определённое количество времени, продал его другому лицу. Последнее решило его снести. Вернувшиеся пенсионеры, увидев на месте своего дома пустой участок, обратились за судебной защитой. Суд постановил, что несмотря на то, что дом разрушен, данное ограниченное вещное право остаётся в силе; обратившиеся лица имеют право на восстановление недвижимого имущества или иные виды реституции. Также, было указано, что неосведомленность последнего собственника об обременении указанной недвижимости в данном случае полностью иррелевантна, поскольку право было нотариально удостоверено.[44]

В своём комментарии к данному делу, профессор Иохан Скотт выделил некоторые критерии прекращения Habitatio. К ним можно отнести следующие :

а)Соглашение с собственником в таком случае предусмотрена компенсация и нотариальное заверение соответствующих юридических действий)

б)По давности (30 лет)

в)Разрушения дома.

Данный случай требует особого внимания, так как учёный проводит параллель между Habitatio, установленным на квартиру и жилой дом, стоящий на земле. В первом случае в связи с уничтожением вещи прекращается и само право. Во втором, исходя из дела Kain vs Kahn право не будет прекращено, поскольку оно устанавливается на часть земли, на которой находится дом. Границы правомочий определяются с учётом отдельной части помещения(комнаты) к части здания, прикреплённой к земле.[45]

Таким образом в ЮАР данное право имеет наиболее абсолютный характер, в случае уничтожения вещи (если таковой является дом) оно не прекратится. Также, интересная особенность, подчеркиваемая учёными - неразрывная связь Habitatio с землёй, исходя из чего можно сделать вывод, что само жилое помещение является неким контуром, определяющим границы правомочий.

---

[44] C. G. Van der Merwe .,University of Aberdeen - School of Law., August 5, 2010 // Journal of Contemporary Roman-Dutch Law, Vol. 73,

[45] Johan Scott. Effect of the Destruction of a Dwelling on the Personal Servitude of Habitatio: Kidson V Jimspeed Enterprises CC 2009 5 SA 246 (GNP)., University of Pretoria.,February 6, 2011 // Journal of Contemporary Roman-Dutch Law, Vol. 74, p. 155, 2011

Подводя итог настоящего раздела, можно сделать вывод, что в зарубежных правопорядках Habitatio представляет собой некую модификацию соответствующего Римского института, приспособленную к сложившимся общественным отношениям. Современный и римский образцы различаются в вопросах установления правомочий и режима проживания. Это вполне объяснимо, поскольку в современном мире тяжело представить двух незнакомых лиц, готовых совместно проживать в течение долго времени. Возможность установления Habitatio по договору, позволяет лицу обеспечить себя на долгий срок необходимым жильём, в условиях, когда не у всех есть средства для приобретения его в собственность, а договоры найма или аренды в полной мере не способны удовлетворить интересы соответствующих лиц.

Вывод.

Исследование рецепции Римского личного сервитута Habitatio показало, что современные правопорядки по-разному воспроизводят его в своём законодательстве. Российское законодательство восприняло отдельные римские положения, касающиеся вопросов установления данного права и режима совместного проживания с собственником. Таким образом сохраняя его наследственно-правовую природу. В Российском законодательстве, как и в Риме, право проживания выполняет вспомогательную функцию в обороте. Оно не является самостоятельным институтом. В зарубежных правопорядках, напротив, Habitatio выступает в качестве личного сервитута, имеет сходный режим регулирования, следуя доброй Римской традиции. Однако возможность установления его по соглашению, а также отсылка к договорному методу регулирования правомочий сближает его с правом обязательственным, хотя и полностью не делая таковым.

Таким образом, как Российский, так и зарубежный правопорядки значительно изменили отдельные правила регулирования данного института, приспособив его к сложившемуся обороту. Однако, в обоих случаях, набор данных положений является настолько принципиальным, что позволяет сделать вывод об отсутствии рецепции Habitatio как цельного самостоятельного института. Страны унаследовали лишь его отдельные особенности.

Что касается Российского образца Habitatio, то здесь существуют отдельные неразрешенные проблемы, в вопросах регистрации обременения собственности. Представляется, что их разрешение позволит устранить недоразумения, возникающие при сделках, связанных с отчуждением недвижимости.

Использованные источники:

1. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 13.07.2015)., (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2015) // СПС КонсультантПлюс (дата обращения - 11.10.15).

2. "Жилищный кодекс Российской Федерации" от 29.12.2004 N 188-ФЗ (ред. от 13.07.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 30.08.2015)
3. Приказ Минюста России от 10.04.2002 N 99
(ред. от 30.12.2014) "Об утверждении Форм реестров для регистрации нотариальных действий, нотариальных свидетельств и удостоверительных надписей на сделках и свидетельствуемых документах" (Зарегистрировано в Минюсте России 18.04.2002 N 3385)
4. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 02.07.2009 N 14
"О некоторых вопросах, возникших в судебной практике при применении Жилищного кодекса Российской Федерации" // СПС КонсультантПлюс (дата обращения - 08.10.15).
5. Апелляционное определение Челябинского областного суда от 28.04.2015 по делу N 11-3843/2015 // СПС КонсультантПлюс (дата обращения - 09.10.15).
6.Копылов А.В. Вещные права на землю в римском, русском дореволюционном и современном российском гражданском праве. - М.: «Статут», 2000. - 255 с. - ISBN 5-8354-0032-2
7. Дигесты Юстиниана / Перевод с латинского; Отв. ред. Л.Л. Кофанов. Т. III. – 2-е изд., испр. – М.: Статут, 2008. – 584 с.
8.Останина Е.А. "Ограниченные вещные права на жилые помещения в свете реформы гражданского законодательства" // СПС КонсультантПлюс
9. Покровский И. А. Основные проблемы гражданского права. Изд. 3-е, стереотип. М.: "Статут", 2001. – 234 с. (Классика российской цивилистики.).- ISBN 5-8354-0073-X (в пер.)
10.Саблин М.Т. Покупка квартиры в России: техника подбора, юридической проверки и проведения сделки : практическое пособие / М.Т. Саблин. - 2-е изд.,перераб. И доп. — М.: КНОРУС,2015. — 616 с.
11.Хвостов В.М. Система римского права : конспект лекций / Хвостов В.М. ;-3-е издание.-Типография Вильде, Малая Кисловка, собственник. дом., 1908.-125с.
12. A Text-Book of Roman Law: From Augustus to Justinian Paperback – December 3, 2007 by W. W. Buckland (Author).- ISBN-13: 978-0521043687 ISBN-10: 0521043689 Edition: 3 Reissue .
13. C. G. Van der Merwe .,University of Aberdeen - School of Law., August 5, 2010 // Journal of Contemporary Roman-Dutch Law, Vol. 73,
14. Johan Scott. Effect of the Destruction of a Dwelling on the Personal Servitude of Habitatio: Kidson V Jimspeed Enterprises CC 2009 5 SA 246 (GNP)., University of Pretoria.,February 6, 2011 // Journal of Contemporary Roman-Dutch Law, Vol. 74, p. 155, 2011
15.Жилищный кодекс Российской Федерации в действующей редакции 2015 года (с комментариями)., [Электронный ресурс] URL: http://logos-pravo.ru/page.php?id=2040 (дата обращения - 11.10.15).

16. Концепция развития законодательства о вещном праве., Проект рекомендован Президиумом Совета по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства для опубликования в целях обсуждения (протокол No 3 от 18 марта 2009 г.) // [Электронный ресурс] URL: http://www.kolasc.net.ru/russian/tradeunion/documents/52.pdf (дата обращения - 23.09.15).
17. Annotaited Justinian code - First edition . // [Электронный ресурс] URL: http://www.uwyo.edu/lawlib/blume-justinian/ajc-edition-1/ (дата обращения - 30.09.15).
18. Civil Code in the version promulgated on 2 January 2002 (Federal Law Gazette [Bundesgesetzblatt] I page 42, 2909; 2003 I page 738), last amended by Article 4 para. 5 of the Act of 1 October 2013 (Federal Law Gazette I page 3719) // [Электронный ресурс] URL: http://www.gesetze-im-internet.de/englisch_bgb/englisch_bgb.html#p0022 (дата обращения - 15.10.15).
19. Civil Code(France) MISE A JOUR LEGIFRANCE 21 February 2004 Dernier texte modificateur : ordonnance n° 2004-164 du 20 Feb. 2004, translated by Georges Rouhette, Professor of Law, with the assistance of Anne Berton, Research Assistant in English. // [Электронный ресурс] URL: https://phalthy.files.wordpress.com/2006/11/civil-code-france.doc. (дата обращения - 16.11.15).
20.Civil Code of Louisiana // [Электронный ресурс] URL: https://legis.la.gov/legis/Laws_Toc.aspx?folder=67&level=Parent (дата обращения - 15.10.15).

УДК 343.13

Воскобойник И.А.
студент 2-го курса
Юридический факультет
МГУ им.Ломоносова
Россия, г.Москва

СООТНОШЕНИЕ ФОРМ РАССЛЕДОВАНИЯ ПРЕСТУПЛЕНИЙ

Данная работа посвящена исследованию соотношения форм расследования преступлений в РФ. Изучение данной проблемы представляется особо важным, поскольку современные учёные-процессуалисты посвящают свои труды каждой из данной форм в отдельности, не уделяя внимания их сходствам и различиям, что часто приводит к смешению отдельных функций и недопониманию между дознавателями и следователями.

Ключевые слова: дознание, предварительное следствие, соотношение.

The subject of this article is the ratio of forms of crime investigation. Scrutinizing of this problem seems so important because a lot of modern

scientists studying criminal procedure devote their works to each of its forms separately. They don't pay attention to their similarities and differences. This leads to mixing of the individual functions and misunderstanding between interrogators and investigators.

Key words: inquiry; investigation; ratio.

Прежде чем приступать к анализу соотношения форм расследования преступлений,нужно разобраться какой смысле несет в себе данное понятие. Н.В Жогин и Ф.Н Фаткуллин понимают под термином "соотношение"-выделение черт, которые объединяют данные формы, являющиеся для них общими, а с другой стороны-определение черт их различающих.[46] Отталкиваясь от данного определения, следует разобраться в соотношении предварительного следствия и дознания.

Общие черты в деятельности органов дознания и предварительного следствия.

1. Дознание и предварительное следствие являются формами расследования преступлений. О чем недвусмысленно сказано в ст.150 УПК РФ.

Ни в одной другой форме предварительное расследование не осуществляется.

2. В рамках дознания и предварительного следствия разрешаются общие для данных форм задачи. А именно:

-Установление фактических обстоятельств дела.

-Раскрытие преступления.

-Выявление и устранение условий, способствовавших его совершению.

-Обеспечение возмещения вреда, причиненного преступлением.

-Подготовка дела к судебному разбирательству.

3. И дознание,и предварительное следствие осуществляются после возбуждения уголовного дела.

4. Фактические данные, полученные в ходе расследования обеими формами, используются в качестве доказательств в суде.

5. Обе формы подчинены единым нормам и принципам Уголовно-процессуального законодательства.

Различия в деятельности органов дознания и предварительного следствия.

Обладая рядом сходных черт, данные формы расследования преступлений имеют и существенные различия, закрепленные как УПК, так и другими Федеральными законами. Данное разграничение происходит по нескольким направлениям:

[46]Предварительное следствие в советском уголовном процессе/ ЖогинН.В., Фаткуллин Ф.Н. - М.: Юрид. лит., 1965. - 62 с.

1. По степени процессуальной самостоятельности.

По окончании предварительного следствия, следователь составляет обвинительное заключение и, с согласия начальника следственного отделения отправляет его прокурору. Если прокурор возвращает данное дело следователю для доработки, то он может обжаловать данное решение вышестоящему прокурору в течение 72 часов, с согласия начальника следственного отдела. В случае отказа соответствующего прокурора, еще решение, с согласия Председателя Следственного комитета или руководителя следственного органа исполнительной власти по субъекту, может быть обжаловано Генеральному прокурору, который в течение 10 дней должен принять решение об удовлетворении соответствующей жалобы либо отказе в ее удовлетворении. (ст.221 УПК РФ). В случае обжалования решения прокурора, его исполнение приостанавливается. Орган дознания также обладает таким правом, однако обжалование решения прокурора дознавателем не приостанавливает его исполнения. Необходимо заметить тот факт, что следователь может давать письменные поручения, обязательные к исполнению органом дознания : о проведении оперативно-розыскных мероприятий, производстве отдельных следственных действий, исполнении постановлений о задержании, приводе,аресте и иных

процессуальных действиях, а также получать содействие при их осуществлении. (п.4.ч.1.ст.38 УПК РФ).

Согласно ст.37 УПК РФ, прокурор может отстранить дознавателя от расследования в случае нарушения им требований УПК, изъять дело у дознавателя и передавать его следователю при указании причины, давать ему письменные указания о направлении расследования,производстве следственных действий. В отношении следователя подобные действия осуществляет руководитель следственного органа.

2.По предпринимаемым методам работы.

Деятельность следователя четко очерчена нормами УПК РФ, в нем установлен исчерпывающий перечень следственных действий, которые он уполномочен производить, порядок их осуществления. Они прежде всего направлены на полноценное исследование всех материалов дела путем сбора, проверки, анализа доказательств. Для него не столько требуется ловкость, наличие особых технических средств, сколько четкое знание процессуальных правил, соблюдение установленных законом процедур. Именно поэтому Б.Т.Безлепкин называет их "кабинетными работниками", то есть осуществляющими деятельность, в наименьшей степени связанную с задержанием предполагаемого преступника, прочесыванием лесов с целью фиксации доказательств, оцеплении места совершения преступления и иными оперативными мероприятиями.[47]

[47] Безлепкин Б. Т. Уголовныи процесс России: Учеб. пособие. —2-еизд., пере- раб. И доп. - М.: ТКВелби, Изд-во Проспект, 2004. - 480 с.

Дознаватели же, при производстве по делам, по которым предварительное следствие обязательно, проводят процессуальные и оперативно-розыскные мероприятия по поручению следователя.

Данное различие представляется обоснованным, так как в некоторых случаях требуется применение особых мер, напрямую зависящих от обстоятельств дела. А если бы законодатель ограничил их довольно узким перечнем действий, детализируя каждое из них, то либо, большинство доказательств, добытых им , суд признает недействительными (в соответствии с ч.3.ст.7 УПК РФ), либо своевременной фиксации фактов преступления не происходило бы.

3.По подследственности.

Так как данные виды расследования проводятся различными органами и их деятельность осуществляется неодинаковыми способами, то и дела между ними разграничиваются по подследственности.

Дознание проводится по таким категориям общественно опасных деяний, которые чаще всего учиняются в сфере управления и общественного порядка. Данные деяния являются менее опасными, вскрываются чаще всего при осуществлении административных функций и обеспечении общественной безопасности. С точки зрения расследования они сравнительно простые, раскрываются быстро, в основном оперативно-розыскным путем.

Дела, по которым проводится предварительное следствие, представляют большую общественную опасность, более сложны и в меньшей степени связаны с административной деятельностью тех или иных органов. Для раскрытия таких преступлений требуется проведение как значительной оперативно-розыскной работы,так и значительных следственных мероприятий.[48]

4.По процессуальному режиму.

Согласно ст.157 УПК РФ, дела, по которым орган дознания проводит неотложные следственные действия, должны быть переданы следователю в течение не позднее 10 дней, срока продления в данном случае законом не предусмотрено.

Согласно ст.223 УПК РФ, дознание осуществляется в течение 30 суток. Данный срок может быть продлен прокурором до 30 суток. Дальнейшее продление срока дознания допускается в исключительных случаях, вплоть до 6 месяцев.

Предварительное следствие осуществляется в течение 2-х месяцев, оно может быть продлено постановлением руководителя следственного органа до 3-х месяцев. Дальнейшее продление, в особых случаях, допускается свыше 12 месяцев.(ст.162 УПК РФ).

---

[48] Предварительное следствие в советском уголовном процессе/ ЖогинН.В., ФаткуллинФ.Н. - М.: Юрид. лит., 1965. - 62 с.56.

По окончании предварительного следствия, по ходатайству потерпевшего, его представителя, гражданского истца, гражданского ответчика они могут ознакомиться с материалами дела(ст.216 УПК РФ). После того как следователь выполнит данное требование,он должен ознакомить с материалами дела обвиняемого и его представителя(ст.217 УПК РФ).

5.По органу,осуществляющему расследование.

Предварительное следствие ведется следователями,являющихся должностными лицами специального назначения. Все они занимаются только расследованием преступлений и (частично) возбуждением уголовных дел. Иных функций они не имеют.

Для производства дознания каких-либо особых органов не существует. Оно проводится органами полиции, военным командованием, органами Федеральной службы судебных приставов, таможенными органами, службой внешней разведки и др. Все они - административные учреждения и лица, для которых ведение дознания является только одной из многих других стоящих перед ними задач. Данные учреждения и лица имеют ряд других функций ,предназначенных для управления или обеспечения порядка в тех или иных сфах общественной жизни. В то же время они, выполняя свои основные обязанности, должны охранять дисциплину и порядок, предупреждать, препятствовать и пресекать их нарушение, оказывать содействие в борьбе с общественно опасными деяниями. Поэтому закон возлагает на них производство дознания, но лишь в той мере, насколько это вытекает из их основной деятельности и не мешает ее нормальному осуществлению.[49]

Все вышеперечисленные факты свидетельствуют о том,что следователь обладает, во-первых, относительно большим объемом процессуальных полномочий, нежели дознаватель, а, во-вторых, при осуществлении некоторых процессуальных действий, дознаватель, будучи привлекаемым следователем к осуществлению оперативно-розыскных мероприятий, исполнению постановлений о задержании, приводе, аресте, производству отдельных следственных действий, обязан подчиняться его письменным постановлениям, что также подчеркивает относительно приниженное положение дознавателя по сравнению со следователем.

На основании этого можно сделать вывод,что дознаватель в своей деятельности зависит от:

-Руководителя органа дознания.

В данном случае дознаватель подчиняется ему как своему непосредственному начальнику о чем недвусмысленно сказано в ч.1.ст.40.1 УПК РФ.

-Следователя.

---

[49]Предварительное следствие в советском уголовном процессе/ ЖогинН.В., ФаткуллинФ.Н. - М.: Юрид. лит., 1965. - 53 с.

Необходимо заметить, что подчинение дознавателя имеет место быть в тех случаях, когда он выполняет неотложные следственные действия по уголовным делам, работает в составе следственной группы. Выполняя расследование по делам небольшой и средней тяжести, дознаватель каким бы то ни было образом со следователем не соприкасается, действуя от него независимо.

-Прокурора.

Таким образом, законодателем подчеркивается, что предварительное следствие является основной формой расследования преступлений, однако данный вывод ни в коей мере не умаляет роль органов дознания.

Взаимодействие органов дознания и предварительного следствия.

Важнейшей формой взаимодействия органов дознания и предварительного следствия являются Следственно-оперативные группы(СОГ). Чтобы избежать неправильного понимания сущности деятельности данной группы, необходимо учитывать тот факт,что дознавателями, в рамках ее, являются оперативные работники органов внутренних дел.

В своей деятельности группа руководствуется инструкцией МВД "По организации взаимодействия подразделений и служб органов внутренних дел в расследовании и раскрытии преступлений" от 20.06.1996.СОГ создается с целью наиболее эффективного раскрытия преступлений,путем сочетания следственных и оперативно-розыскных мероприятий. Данные группы бывают 3-х видов:

-Дежурная.

То есть группа, которая обеспечивает немедленное реагирование по сообщениям о совершенных преступлениях. В ее состав входят: следователь, сотрудники оперативных и экспертно криминалистических подразделений.

-Целевая.

Данная группа создается для раскрытия конкретного преступления, создаваемая на временной основе.

-Специализированная.

Данная группа является постоянно действующей. Создается по определенным категориям преступлений, в том числе и тем, где лицо, совершившее преступление, не установлено.

СОГ возглавляется следователем, он обязан обеспечить согласованное взаимодействие всех ее членов, порядок ее работы, формирование доказательственной базы. [50]

[50]Инструкция«Поорганизациивзаимодействияподразделенийислужборгановвнутреннихделворганизации ирасследованиипреступлений»от20.06.1996 N-334.

Постоянное комбинирование следственных и оперативных методов в работе группы способствует эффективному расследованию преступлений, так как СОГ имеет ряд преимуществ:

-Работа по единому плану.

-Упрощение процедуры передачи поручений следователя дознавателю.

-Упрощение привлечения сотрудника органа дознания к вспомогательной работе следователю.

-Облегчение обмена информацией.[51]

К работе данной группы могут также быть привлечены кинологи,специалисты-криминалисты,участковые-инспекторы,сотрудники ГАИ, Государственной противопожарной службы, оперуполномоченные.[52]

Расследование преступлений по которым предварительное следствие обязательно, как бы законодатель не пытался сделать данный процесс более "легким", является достаточно долгим и формальным, так как и осуществление неотложных следственных действий, и последующая передача материалов дела следователю занимают довольно много времени, требуют точного соблюдения всех формальных процедур, установленных УПК, что способствует затягиванию процесса.

Именно поэтому, органы государственной власти должны содействовать расширению каналов взаимодействия между следственными и оперативными органами, так как это будет способствовать эффективному расследованию преступлений, своевременному задержанию виновных, фиксации необходимых доказательств, снижению волокиты в процессе расследования.

Габдракипов Э.Ш.
студент 4 курса, кафедра ГМУ и права
ФГБОУ БГАУ
г. Уфа

МУНИЦИПАЛЬНАЯ СЛУЖБА И ТЕНДЕНЦИИ ЕЕ РАЗВИТИЯ В РОССИИ

Аннотация. В данной статье рассматриваются тенденции развития муниципальной службы в России.

Ключевые слова: Государственная служба, муниципальная служба, органы местного самоуправления, повышение квалификации муниципальных служащих.

[51] См об этом : Литко М. А. 2009г., Омск, НОУВПО"Омский юридический институт", кафедра уголовного права и процесса, преп. Деришев Ю. В. Реферат на тему:«Виды процессуальной деятельности органов дознания» // [Электронный ресурс].-URL:http://www.docme.ru/doc/175991/vidy-ugolovno-processual._noj-deyatel._nosti-organov-doznaniya. Дата обращения(18.02.15).

[52]Там же.

В современном обществе есть несколько видов служебной деятельности: государственная, муниципальная и др. Государственная служба в Российской Федерации включает лишь службу в государственных органах. Муниципальная служба- новый вид службы в России. Оно сформировалось благодаря становлению и развитию самоуправления как одной из форм публичной власти в нашей стране.

Муниципальные служащие являются одной из самых распространенных контингентов в системе публичной власти государства и общества. Важными аспектами развития муниципальной службы являются создание прочной правовой базы, решение вопросов подготовки и переподготовки муниципальных служащих, формирование правового статуса муниципального служащего, понимание особенностей местного самоуправления, его задач, функций в государстве и обществе.

Первоначально понятия «Государственная служба» и «Муниципальная служба», трактовались как равнозначные. Муниципальная служба являлась частью государственной службы.

Работа с персоналом, в настоящее время, для муниципалитетов, администраций, и других организаций, имеющих собственную стратегию, является приоритетным направлением. Она заключается в повышении квалификации служащих, в изменении содержания труда, выявлении лучших кадров и разработке новых методов повышения мотивации работников.

В условиях совершенствования повседневной деятельности, к чему неизменно толкает муниципальная практика, сложно реализовать карьерные цели без постоянного стремления служащего к саморазвитию. Главное правильно сопоставить желания и реальные возможности, оценку своих способностей, знаний и навыков с учетом современных требований.

Существует довольно много вариантов для муниципального служащего чтобы заявить о себе. Помимо успешно выполняемых служебных обязательств немаловажно еще проявить себя посредством ярких выступлений, докладов или предложений.

На мой взгляд, на лицо несовершенство ныне существующих моделей управления человеческими ресурсами. Перечисленные выше походы должны решить эту проблему, способствуя стремлению служащих к новым карьерным вершинам и привлечению на муниципальную службу граждан, служебные интересы которых в полной мере совпадают с интересами государства.

Использованные источники:

1. Кабашов С.Ю. Организация муниципальной службы: учебник./ С.Ю. Кабашов-М.: ИНФРА-М, 2013.-478 с.
2. Петров, В.И. Государственная и муниципальная служба: учебник / В.И. Петров – М.: Юрайт, 2014. - 368 с.

3. Шайхатдинов, В.Ш. Право государственной и муниципальной службы: учебник / В.Ш. Шайхатдинов, А.Н. Митин – М.: Проспект, 2013. - 524 с.

УДК 346.92

Габдулхакова Д.Ф.
студент 4 курса
Владимиров И.А., к.ю.н.
доцент ФГБОУ ВО БГАУ,
г. Уфа

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА КАК ОСНОВНАЯ ФОРМА ЗАЩИТЫ ПРАВ И ЗАКОННЫХ ИНТЕРЕСОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ В РФ

Аннотация: В статье изучаются основные проблемы, возникающие в сфере государственно-правовой поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей в РФ. Предлагаются меры по преодолению этих проблем.

Ключевые слова: сельскохозяйственные товаропроизводители, защита прав и законных интересов, механизм защиты прав, подготовка специалистов

Каждый сельскохозяйственный товаропроизводитель имеет право на защиту своих законных прав и интересов. Сельскохозяйственные товаропроизводители нуждаются в эффективной защите прав и законных интересов граждан и юридических лиц. Государство оказывает государственную поддержку сельскохозяйственным производителям. Рассмотрим основные направления (формы), это:

- возмещение части расходов по приобретению материальных ресурсов;
- функционирование продовольственного фонда;
- дотирование животноводческой продукции;
- обеспечение доступности сельскохозяйственной техники, оборудования и племенного скота посредством развития финансового лизинга за счет предоставления льготных бюджетных средств;
- субсидирование затрат на страхование сельскохозяйственных культур и государственную регистрацию земельных участков;
- привлечение финансовых ресурсов и АПК, в том числе и средств коммерческих банков, за счет субсидирования процентных ставок и другие.

Особое место среди данных форм следует выделить государственно-правовую форму поддержки, особенности которой мы постараемся разобрать ниже.

Итак, согласно Федеральному Закону N 264 - ФЗ под сельскохозяйственными товаропроизводителями признаются организация, индивидуальный предприниматель (далее - сельскохозяйственный

товаропроизводитель), осуществляющие производство сельскохозяйственной продукции, ее первичную и последующую (промышленную) переработку (в том числе на арендованных основных средствах) в соответствии с перечнем, утверждаемым Правительством Российской Федерации, и реализацию этой продукции при условии, что в общем доходе сельскохозяйственных товаропроизводителей доля от реализации этой продукции составляет не менее чем семьдесят процентов в течение календарного года [3].

В статье 34, п.1 Конституции РФ говорится о том, что каждый имеет право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности [1].

Отечественное гражданское законодательство, конечно же предусматривает способы защиты гражданских прав отечественных товаропроизводителей. В статье 12 Гражданского кодекса определены способы защиты гражданских прав, это: признания права; восстановления положения, существовавшего до нарушения права, и пресечения действий, нарушающих право или создающих угрозу его нарушения; признания оспоримой сделки недействительной и применения последствий ее недействительности, применения последствий недействительности ничтожной сделки; признания недействительным решения собрания; признания недействительным акта государственного органа или органа местного самоуправления; самозащиты права; присуждения к исполнению обязанности в натуре; возмещения убытков; взыскания неустойки; компенсации морального вреда; прекращения или изменения правоотношения; неприменения судом акта государственного органа или органа местного самоуправления, противоречащего закону; иными способами, предусмотренными законом. Способы защиты изучались отечественными исследователями-юристами. Особо хотелось бы выделить труды Владимирова И.А.[12], и Иксанова Р.А.[2]. На наш взгляд, для того, чтобы обеспечить большинству сельскохозяйственных предприятий расширение производства необходимо уделить внимание вопросу подготовки специалистов по правовой защите товаропроизводителей РФ[4]. Это предоставит нашему государству определенные перспективы для представления интересов наших товаропроизводителей за рубежом[5]. Безусловно, агропромышленный комплекс РФ нуждается в государственном регулировании[6]. В этих условиях, мы видим что необходимо создание и функционирование механизма[7] государственно-правового обеспечения защиты прав и законных интересов сельскохозяйственных товаропроизводителей России предусматривающего помимо судебных эффективные внесудебные формы правовой защиты сельскохозяйственных товаропроизводителей[8]. Действие данного механизма должно основываться на определенных

основополагающих началах-принципах защиты прав сельскохозяйственных товаропроизводителей[9]. Конечно же, в процессе правореализации возникают определенные проблемы[10] в сфере защиты прав сельскохозяйственных товаропроизводителей. В этих случаях следует обращаться к зарубежному опыту[11] решения проблем, возникающих в сфере защиты субъектов агропромышленного комплекса.

Таким образом, можно сделать вывод, что государственная поддержка является основной формой защиты прав и законных интересов сельскохозяйственных товаропроизводителей в современных условиях. Без государственной поддержки выживание и развитие сельскохозяйственных товаропроизводителей окажется под сомнением, особенно в условиях слабой развитости сельского хозяйства в РФ по сравнению с другими странами. Поэтому эта задача должна стать первостепенной в политике нашего государства.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации : от 12 дек. 1993 г. [Электронный ресурс] : (ред. от 21.07.2014) // СПС «Консультант Плюс».
2. Иксанов, Р.А. Правовая защита сельскохозяйственных товаропроизводителей России в условиях участия в ВТО / Р.А. Иксанов. – Уфа : ФГБОУ ВПО РИО Башкирский ГАУ, 2014.- 150 с.
3. О развитии сельского хозяйства [Электронный ресурс] : федеральный закон РФ от 29.12.2006 № 264-ФЗ (ред. от 23.07.2013) : принят Гос. Думой 22 декабря 2006 г.; одобрен Советом Федерации 27 декабря 2006 г. // «Консультант Плюс».
4. Иксанов, Р.А. Вопрос подготовки специалистов по правовой защите товаропроизводителей РФ в ВТО / Р.А. Иксанов // Юрист ВУЗа.- 2014.- №3.- С. 54-56.
5. Иксанов, Р.А. Проблемы участия России в ВТО: последствия и перспективы // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета.- 2013.- № 90. С. 909-920.
6. Иксанов, Р.А., Салаватов, А.М. Государственное регулирование агропромышленного комплекса России в условиях членства в ВТО // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета.- 2013.- № 85. С. 444-458.
7. Иксанов, Р. А. Механизм государственно-правового обеспечения защиты прав и законных интересов сельскохозяйственных товаропроизводителей России в рамках ВТО // Правовая система и вызовы современности: материалы 9й Международной научной конференции студентов, аспирантов и молодых учёных, 3-7 декабря 2012 г. / Институт права БашГУ, РИЦ БашГУ. – Уфа, 2012. – С. 39 – 42.
8. Иксанов, Р.А., Кашфутдинова, Э.О. Медиативная процедура как внесудебная форма правовой защиты сельскохозяйственных

товаропроизводителей России // Правовая система и вызовы современности : материалы X Международной научной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых 5-7 декабря 2013 г. / Институт права БашГУ. – Уфа. – 2013.- Стр. 323-326.
9. Иксанов, Р.А. Принципы защиты прав сельскохозяйственных товаропроизводителей Российской Федерации в рамках Всемирной торговой организации // Молодежь. Образование. Наука: материалы VII российской ежегодной научной конференции аспирантов и молодых ученых в рамках научного фестиваля "Дни молодежной науки в Республике Башкортостан". Уфа.- 2012. С. 52-54.
10. Иксанов, Р.А. Проблемы защиты прав сельскохозяйственных товаропроизводителей РФ в рамках ВТО // Инновационному развитию агропромышленного комплекса - научное обеспечение: материалы международной научно-практической конференции в рамках XXII международной специализированной выставки "Агрокомплекс - 2012".- Уфа.- 2012. С. 107-109.
11. Иксанов, Р.А., Сиразетдинов, И.М. Особенности правовой конвергенции систем разрешения споров России и Всемирной торговой организации (ВТО) // Российский электронный научный журнал.- 2013.- № 3. С. 33-41.
12. Владимиров И.А.Теоретические основы правового регулирования аграрного предпринимательства. Аграрное и земельное право. 2014. № 12 (120). С. 47-51.
13. Владимиров И.А. Эффективность законодательства в сфере аграрного предпринимательства. Журнал ВАК «Аграрное и земельное право». 2014 г. №7 С.88-94.

Гавшинская Е.О.
студент 3 курса
РГАУ-МСХА им. К.А. Тимирязева,
Россия, г. Москва

ТРУДОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

Основной характеристикой производственного потенциала являются трудовые ресурсы предприятия. Отражены и систематизированы показатели производственного потенциала предприятия. Определены количественная и качественная характеристики трудового коллектива.

Ключевые слова: трудовой коллектив, трудовой потенциал, трудовые ресурсы, численность работников, производственные возможности.

Трудовой коллектив предприятия составляют занятые на нем работники. Следовательно, под трудовым потенциалом предприятия подразумевается совокупная трудовая дееспособность его коллектива,

ресурсные возможности в области труда списочного состава предприятия исходя из их возраста, физических возможностей, имеющихся знаний и профессионально-квалификационных навыков.

Одним из важнейших показателей, характеризующих производственные возможности предприятия, является численность промышленно-производственного персонала. Чем больше численность, тем при прочих равных условиях больше объем произведенной продукции. Такой путь увеличения объема производства классифицируется как экстенсивный [1, с. 50].

Однако показатель численности работников, даже по видам деятельности (занятые основной деятельностью, занятые в непроизводственных подразделениях предприятия), по категориям промышленно-производственного персонала, недостаточен для полной характеристики трудового потенциала, особенно для целей управления кадрами в условиях рыночной экономики.

Здесь необходима система показателей, характеризующих все стороны потенциала:

1. функциональная, временная и пространственная структура;
2. оценка с позиции человеческих ресурсов;
3. оценка с позиции человеческого фактора производства.

Таким образом, содержание трудового потенциала раскрывает, с одной стороны, возможности участия работника (или всех членов коллектива предприятия) в общественно-полезной деятельности как специфического производственного ресурса, с другой – характеристику качеств работников, отражающих степень развития их способностей, пригодности и подготовленности к выполнению работ определенного вида и качества, отношения к труду, возможности и готовности трудиться с полной отдачей сил и способностей.

Соответственно и параметры трудового потенциала подразделяются на две группы:

1) параметры, характеризующие социально-демографические компоненты трудового потенциала коллектива предприятия: половозрастная структура, уровень образования, семейная структура, состояние здоровья и др.;

2) параметры производственных компонентов трудового потенциала: профессионально-квалификационная структура, повышение и обновление профессионального уровня, творческая активность.

Некоторые исследователи выделяют в трудовом потенциале две его стороны: производственно-квалификационную и психологическую [2, с. 50].

Однако для практики управления более значимой представляется система показателей, с помощью которой можно количественно охарактеризовать ту или иную сторону потенциала, чтобы выяснить, где

он выше или ниже, как изменился благодаря принятым мерам, насколько фактически используемая его величина отличается от возможной и т.д.

Итак, в оценке трудового потенциала необходима характеристика его количественной и качественной сторон.

С количественной стороны используются такие показатели, как:

численность промышленно-производственного персонала и персонала непромышленных подразделений;

количество рабочего времени, возможного к отработке при нормальном уровне интенсивности труда (границы возможного участия работника в труде).

Качественная характеристика трудового потенциала направлена на оценку:

физического и психологического потенциала работников предприятия (способность и склонность работника к труду – состояние здоровья, физического развития, выносливости и т.п.);

объема общих и специальных знаний, трудовых навыков и умений, обусловливающих способность к труду определенного качества (образовательный и квалификационный уровни, фундаментальность подготовки и т.п.);

качество членов коллектива как субъектов хозяйственной деятельности (ответственность; сознательная зрелость, интерес, сопричастность к экономической деятельности предприятия и т.п.).

Характеристика качественной стороны трудового потенциала также может быть произведена с использованием количественных показателей. Например, для оценки состояния здоровья применяются показатели частоты и тяжести заболеваний в расчете на 100 работников (т.е. состояние здоровья оценивается косвенно через уровень заболеваемости), для оценки уровня квалификации – средний разряд рабочих и т.д.

Используемые в практике обобщающие показатели отражают не более двух-трех элементов трудового потенциала, да и то в основном с количественной стороны. Например, показатель совокупного фонда рабочего времени, возможного к отработке, рассчитывается как средневзвешенная величина, где весами служит численность работников, имеющих ту или иную установленную норму рабочего времени. В частности, этот показатель используется для оценки трудового потенциала на уровне предприятия.

В качестве обобщающего показателя для количественной оценки трудового потенциала через рабочее время используется количество времени, которое могут отработать работники предприятия до выхода на пенсию. Динамика этого показателя, отражающего не только численность работников предприятия, но и их половозрастную структуру, позволяет видеть процесс старения коллектива предприятия (особенно, если его

кадровая политика длительное время была ориентирована на стабилизацию коллектива) [3, с. 55].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что управление начинается с анализа, который призван раскрыть изменение трудового потенциала под влиянием тех или иных факторов, рациональность использования, степень соответствия потребностям предприятия.

Правильная оценка хозяйственной деятельности позволяет установить наиболее действенное, соответствующее затраченному труду, материальное поощрение, выявить имеющиеся резервы, которые не были учтены плановым заданием, определить степень выполнения заданий и на этой основе определять новые задания, ориентировать трудовые коллективы на принятие более напряженных планов.

Трудовой потенциал напрямую влияет на организационные, технологические, технические и другие аспекты производственной деятельности. Например, развитие технического потенциала, усложнение конструкции техники требуют разделения и специализации труда механизаторов и ремонтно-обслуживающего персонала [4, с. 139].

В процессе анализа трудовых ресурсов изучаются степени:

1. обеспеченности рабочих мест производственного подразделения персоналом в требуемом для производства профессиональном и квалификационном составе (обеспеченность производства трудовыми ресурсами);

2. качественного использования трудовых ресурсов (рабочего времени) в процессе производства;

3. эффективности использования трудовых ресурсов (изменение выработки продукции на одного работающего и на этой основе изменение производительности труда).

От обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами и эффективности их использования зависят объем и своевременность выполнения всех работ, эффективность использования оборудования, машин, механизмов и как следствие - объем производства продукции, ее себестоимость, прибыль и ряд других экономических показателей.

Использованные источники:

1. Сергеева Н.В. К вопросу повышения эффективности молочного животноводства // Международный технико-экономический журнал. – 2015. - № 5. – С.49-54.

2. Ашмарина Т.И. Анализ устойчивого экономического развития сельскохозяйственной деятельности // Известия Международной академии аграрного образования. – 2015. – № 23. – С. 31-35.

3.Сергеева Н.В. Экономические проблемы импорта зарубежной сельскохозяйственной техники в условиях финансового кризиса // Вестник Федерального государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования Московский государственный

агроинженерный университет им. В.П. Горячкина. – 2010. – № 6. – С. 53-56.
4.Сергеева Н.В. О низкой эффективности использования сельскохозяйственной техники в России // Известия Международной академии аграрного образования. – 2015. – № 25. – С. 137-140.

Галеев А.А.
студент
ФГБОУ ВО БГАУ
ФИТУ и П, ГМУ-404

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СТРУКТУРЫ НАЛОГОВЫХ СИСТЕМ РОССИИ И БЕЛЬГИИ

Аннотация: В статье были проанализированы основные проблемы, и пути совершенствования налоговой системы Российской Федерации. Был проведен сравнительный анализ налогового кодекса двух стран России и Бельгии.

Ключевые слова: Налогообложение, ставка, доход, физическое лицо, бюджет

В настоящее время налоговая система РФ характеризуется нестабильностью и противоречивостью законов. Высокие налоги – это, безусловно, негативное явление, которое порождает спад производства в целом, а также массовое стремление населения к сокрытию своих доходов, что приводит к нарушению целостности системы налогообложения. В это же время высокий дефицит государственного бюджета требует постоянного пополнения доходной части бюджета путем увеличения налоговых поступлений. Данная ситуация присуща современной действительности в нашей стране. В этом и заключается одна из основных проблем установления оптимального соотношения налоговых ставок и налоговых поступлений [2].

Для налоговой системы Бельгии характерна роль косвенного налогообложения. Стандартная ставка налога на добавленную стоимость установлена в размере 21%. В России 18 %. От обложения НДС освобождены банки, страховые компании, услуги юристов, учителей, врачей, больницы, международные перевозки.

Пониженные ставки налога установлены при строительстве жилых домов - 12%, на сельскохозяйственное сырье, медикаменты, книги, газеты, коммунальные услуги, услуги пассажирского транспорта, гостиничный бизнес - 7%. Статьи 149 и 150 Налогового кодекса РФ содержат перечень операций, не подлежащих налогообложению (освобождаемых от налогообложения).

Пункт 1 ст. 149 НК РФ применяется в отношении операций по аренде помещений иностранным гражданам и организациям. Пункт второй

указанной статьи закрепляет перечень товаров, работ, услуг, при реализации которых либо при потреблении для собственных нужд, НДС не уплачивается. Пункт третий указанной статьи содержит перечень специфических операций, не подлежащих налогообложению. В ст. 150 НК РФ предусматривает перечень операций по ввозу товаров на территорию РФ, не подлежащих налогообложению. Акцизы взимаются с нефтепродуктов, электроэнергии, табачных изделий, крепких спиртных напитков, вина, пива, безалкогольных напитков, кофе, наружной рекламы и игорного бизнеса.

Взимаются налоги с транспортных средств, недвижимости, наследования н дарения, регистрации различных видов деятельности. Ставки налога на наследование и дарение для прямых наследников составляют от 3 до 30%, для других категорий наследников от 20 до 80% . Регистрационный налог взимается при оформлении продажи или аренды земли и строений при стандартной ставке 12,5% для небольших земельных участков и строений [1]. Существует ряд скидок. Например, ставка налога при продаже мелких строений составляет 6% при аренде 0,2% от стоимости сделки. Налог на регистрацию транспортных средств, включая автомобили, яхты, самолеты и т.д., зависит от категории транспортного средства, даты его выпуска и т.д. и не превышает 0,2% от его стоимости [1].

Местный налог на автотранспортные средства взимается со всех владельцев автомобилей. Ставка налога зависит от мощности двигателя, грузоподъемности, вида средства. Сумма налога для легковых автомобилей с мощностью двигателя свыше 20 л.с. не превышает 0,1% его стоимости, для грузовых - не превышает 0,2% [1].

Государственный налог в Бельгии с физических лиц взимается со всех лиц (резидентов и нерезидентов) с поступлений от всех видов доходов, в том числе с имущества, ценных бумаг и других источников за вычетом сумм расходов и льгот социального характера. Максимальная ставка налога не превышает 25% при годовом доходе до 253 тыс.франков и не превышает 55% от дохода, сумма которого превышает 2420 тыс.франков. Помимо государственного налога с этой же налоговой базы взимается муниципальный подоходный налог, ставки которого составляют 6 - 10% от общенациональной. Кроме того, взимается еще и кризисный сбор в размере 3% [1].

Налог на прибыль корпораций взимается со всех юридических лиц, имеющих органы управления на территории страны. Стандартная ставка установлена в размере 39%, но существуют и ряд других ставок в интервале от 28 до 41%. Кроме того, дополнительно взимается кризисный сбор по ставке 3%. Налог на прибыль может быть сокращен до 5%, если прибыль ввезена из-за границы и облагается налогом в стране ее

получателя. Прибыль юридических лиц, не имеющих в Бельгии постоянного представительства, облагается налогом по ставке 43%.

В России 24 % налоговая ставка налога на прибыль. При этом:

сумма налога, исчисленная по налоговой ставке в размере 6,5 процента, зачисляется в федеральный бюджет;

сумма налога, исчисленная по налоговой ставке в размере 17,5 процента, зачисляется в бюджеты субъектов Российской Федерации.

Таким образом, можно сделать вывод, что налоговая система РФ не достаточно совершенная и имеет свои недостатки над которыми нужно поработать и взять пример с Бельгии по ряду налогов.

Использованные источники:

1. КОНСТИТУЦИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ (принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г.) (с поправками от 30 декабря 2008 г., 5 февраля, 21 июля 2014 г.)
2. Налоговый кодекс РФ часть вторая от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ (ред. от 28.11.2015 г.).
3. Пансков, В.Г. Налоги и налоговая система Российской Федерации [Текст]: учебник/ В.Г. Пансков. -М.: Финансы и статистика, 2014.;
4. Попов, В.И. Налог с доходов физических лиц как инструмент государственного регулирования экономики в России и за рубежом // М., 2014г.- С. 140.
5. Минеева, В.М. Эффективность обеспечения уплаты налогов в РФ [Текст]: статья в сборнике трудов конференции/ В.М. Минеева, Р.И. Максютова.- Издательство: Общество с ограниченной ответственностью "Аэтерна" (Уфа) – 2014. – 166 стр.

УДК 338.434

Галковский С.В., к.э.н
доцент
Азовцев Д.С.
студент 3-ого курса
Полесский государственный университет
Республика Беларусь, г. Пинск

ИНВЕСТИЦИИ В АПК И ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Введение. Инвестирование в АПК — процесс простого или расширенного воспроизводства средств производства, а также осуществление инвестиционной деятельности в экономические объекты и процессы, виды экономической деятельности в агропромышленном комплексе, непосредственно связанные и касающиеся образа жизни людей с потреблением населением материальных и духовных благ, услуг,

удовлетворением потребностей человека, семьи, коллектива, групп, общества в целом.

Роль инвестиций в воспроизводстве и социально-экономическом развитии АПК существенно возрастает по мере перехода сельскохозяйственного и агропромышленного производства к значительно расширенной воспроизводящей системе. Это обусловлено вовлечением до 1/6 части сельскохозяйственной продукции в техническую переработку и доработку.

Цель работы. Изучить объемы и выявить пути повышения экономической эффективности инвестиций в агропромышленном комплексе.

Материалы и методика исследований. Для изучения данной темы, были использованы современные периодические издания и методы сравнительного, статистического, позитивного и нормативного анализа.

Результаты исследования и их обсуждение. За период 2010-2014 гг. инвестиции в основной капитал, направленные на развитие сельского хозяйства, в денежном выражении увеличились на 11 315 млрд. руб. или на 123,5 процента. В 2010-2013 гг. наблюдалась положительная тенденция, однако в 2014 году по сравнению с 2013, объем инвестиций уменьшился на 6 808 млрд. руб. или на 24,9 процента.

Динамика объемов инвестиций в основной капитал, направленных на развитие сельского хозяйства, рассмотрены в таблице 1.

Таблица 1 – Инвестиции в основной капитал, направленные на развитие сельского хозяйства (в фактически действовавших ценах, млрд. руб.)

Показатели	Года				
	2010	2011	2012	2013	2014
Инвестиции в основной капитал, всего	55 380	98 664	154 442	209 574	225 658
Инвестиции в сельское хозяйство	9 157	11 651	22 863	27 280	20 472

По источникам финансирования, инвестиции в основной капитал, направленные на развитие сельского хозяйства, подразделяются на средства консолидированного бюджета, собственных средств организации, заемных средств других организаций, кредитов банка, а также прочих источников.

Преобладающую долю занимают собственные средства организаций, в период 2011-2014 гг. они увеличились на 8 599 млрд. руб. или на 180 процентов.

Также большую долю занимают кредиты банков, они за период 2011-2013 гг. увеличились на 2 414 млрд. руб. или на 51,1 процент, но в 2014 году наблюдается уменьшение по сравнению с 2013 году на 3 727 млрд. руб. или на 52 процента.

Финансирование за счёт консолидированного бюджета в 2013 году увеличился по сравнению с 2011 году на 1 914 млрд. руб. или в 4,5 раза, но уменьшился в 2014 году по сравнению с 2013 году на 1 501 млрд. руб. или на 61,1 процента.

Объемы кредитов банков с 2011 по 2013 гг. увеличились на 2 414 млрд. руб. или на 51,2 процента, но в 2014 году по сравнению с 2013 годом уменьшились на 3 727 млрд. руб. или на 52,2 процента.

Заемные средства других организаций имеют положительную тенденцию за период 2011-2014 гг., они увеличились на 318 млрд. руб. или в 17,7 раза.

Иностранные инвестиции в 2012 году составили 105 млрд. руб., что больше чем 2011 на 91 млрд. руб. или в 7,5 раза, в 2013 году наблюдалось снижение на 20 млрд. руб. или на 19,4 процента, в 2014 году произошло увеличение на 175 млрд. руб. или в 3 раза.

Прочие источники с 2011 по 2013 гг. увеличились на 2 287 млрд. руб. или на 143,5 процента, но в 2014 году уменьшились, по сравнению с 2013, на 1 727 млрд. руб. или на 44,5 процента, таблица 2.

Таблица 2 – Инвестиции в основной капитал, направленные на развитие сельского хозяйства, по источникам финансирования, (в фактически действовавших ценах, млрд. руб.)

Показатели	Года			
	2011	2012	2013	2014
Консолидированный бюджет	540	2 071	2 454	953
Собственные средства организаций	4 766	10 540	13 401	13 365
Заемные средства других организаций	19	179	328	337
Иностранные инвестиции	14	105	85	260
Кредитов банков	4 715	6 920	7 129	3 402
Прочих кредитов	1 594	3 046	3 881	2 154

Заключение. В целом по Республике инвестиционная деятельность в АПК имеет положительную динамику. Важным фактором повышения эффективности в АПК выступает благоприятный инвестиционный климат. Маневренность инвестирования должна поддерживаться с помощью мощной финансово-кредитной системы, страхующей от неопределенности и риска рыночной среды и обеспечивающей гибкое и быстрое привлечение денежных средств для вложения в перспективные производства. Важным

направлением повышения эффективности инвестиций в АПК является улучшение структуры капитальных затрат: технологической, воспроизводственной, отраслевой, территориальной. В крупномасштабных инвестициях остро нуждаются практически все отрасли агропромышленного комплекса. Данная проблема должна решаться прежде всего путем улучшения инвестиционного климата, способствующего привлечению внутренних и внешних инвестиций для решения неотложных задач развития агропромышленного производства и социальных проблем села.

Ган Ю.Ю.
Башкирский Государственный Аграрный Университет,
г. Уфа, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В РОССИИ

Актуальность: В условия построения инновационной экономики в Российской Федерации значительно возрастает вопрос о решении проблем связанных с обеспечением хозяйствующих субъектов грамотным кадровым потенциалом. В контексте обозначенной проблемы руководители современных российских предприятий все более ясно осознают важность необходимости реализации инновационных методов в области политики управления персоналом.

Ключевые слова: Управление персоналом, руководство, специалисты, текучесть кадров

В России наблюдается рост и развитие производства, это ведет за собой повышение требований к персоналу фирм и предприятий, к организации правильной политики управления человеческими ресурсами, к большому спросу на менеджеров по управлению человеческими ресурсами, и маленькому, по сравнению со спросом, предложению на рынке труда, специалистов высокого уровня с учетом стратегии развития организации.

Сегодня само отношение к управлению кадрами существенно изменилось. Производительность, мотивация и творческий потенциал персонала являются важнейшими конкурентными преимуществами, которые во многом определяют успех стратегии, направленной на эффективность предприятия. Широкое использование таких понятий, как управление персоналом, кадровый менеджмент, управление человеческими ресурсами, показывает, что проблемы персонала входят в общую систему организованного управления.

Управление персоналом (англ. human resources management, HRM, HR-менеджмент) — область знаний и практической деятельности, направленная на обеспечение организации качественным персоналом, способным выполнять возложенные на него трудовые функции, и

оптимальное его использование. Управление персоналом является неотъемлемой частью качественных систем управления организации

Существует ряд проблем в управление персоналом, которые нужно выделить:

1) Проблема лучшего ученика ;

2) Текучесть кадров ;

3) Разница в должности;

Пути решения проблем:

1) Часто руководителем назначают специалиста, который чаще всего знают только ограниченную область работы, по большому счету только свою, а остальные сферы лишь поверхностно, поэтому они могут допустить ошибки в менеджменте персонала. Лучше назначать специалистом такого человека, кто знает не только ограниченную область работы, но и все остальные области.

2) Очень часто предприятия не могут контролировать текучесть кадров из-за неправильного формирования кадровой политики или неэффективного использования кадров, следовательно, исходя из этого нужно давать мотивацию персоналу, оценивать качество работы сотрудников и улучшить атмосферу в организации, увеличить оплату труда.

3) Если сотрудник получает зарплату-обязан работать .Руководитель должен оценивать труд своего сотрудника, повышать квалификацию, давать непрерывно самосовершенствоваться и расширять полномочия работника.

Таким образом, хороших результатов в управлении персоналом можно добиться лишь посредством постоянного мониторинга существующих проблем. Если использовать только те знания, которые даны человеку природой или только интуицию, то можно совершить ошибки, которые нельзя будет исправить. Необходимо постоянно обучаться мастерству управления персоналом, что бы избежать возникновения различного ряда проблем.

Использованные источники:

1.Краткий экономический словарь //[Электронный ресурс] / Режим доступа: http://enc-dic.com

2. Агентство по инновациям и развитию//[Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.innoros.ru/

3. Проблемы экономического, социального и информационного развития современного общества Материалы Всероссийской научно-практической конференции. Под редакцией: А.Р. Кузнецовой, Н.И. Журавленко. 2012. С. 89-92.

Гарбуз С.А.
студент, кафедра биохимии и биотехнологии,
биологический факультет

ОБЩИЕ ВОПРОСЫ ВЫБОРА МЕТОДА ВЫДЕЛЕНИЯ РОЛЬ ПРОЦЕССОВ ВЫДЕЛЕНИЯ И ОЧИСТКИ БАВ СТАДИИ БИОТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ ОБОРУДОВАНИЕ В ПРОЦЕССАХ ВЫДЕЛЕНИЯ ОЧИСТКА ПРОДУЦЕНТОВ БИОМАССЫ ОБЩИЕ ПРИНЦИПЫ ОЧИСТКИ ПРОДУЦЕНТОВ БИОМАССЫ

Общие вопросы выбора метода выделения

Продукты микробного синтеза поступают из биореактора в виде водных суспензий или растворов, при этом характерно невысокое содержание основного компонента и наличие многих примесных веществ.[1]

В большинстве промышленных производств на первом этапе переработки культуральной жидкости производят отделение массы продуцента от жидкой фазы – сепарацию. Жидкость далее также подвергается переработке, если содержит метаболиты, представляющие практическую ценность. В производствах, где целевым продуктом являются клетки как источник белка, культуральная жидкость подвергается лишь очистке, позволяющей использовать водную фазу многократно и снизить образование сточных вод.

Технологические приемы, используемые для отделения клеток от среды зависят от природы продуцента. Например, сахаромицеты (хлебопекарные дрожжи) имеют относительно большие клетки и способны флотироваться, поэтому после сгущения биомассы флотацией их отделяют на обычных барабанных вакуум-фильтрах. В дальнейшем биомассу, снятую с фильтра, подвергают прессованию и получают продукт с высоким содержанием живых клеток, имеющих высокую хлебопекарную активность.[1]

Дрожжи же рода Candida, служащие источником кормового белка плохо флотируются и фильтруются. Поэтому дрожжи, растущие на углеводородах, а также бактерии-продуценты белка на основе метана и метанола, на первом этапе сепарируются, причем в несколько ступеней. Оставшаяся вода удаляется путем выпаривания, а все компоненты жидкой фазы остаются в конечном продукте. К аналогичному приему прибегают и при производстве бактериальных энтомопатогенных препаратов и удобрений. Конечный продукт удается получить в активной форме лишь в принципе отказавшись от выделения его из культуральной жидкости: содержимое реактора выпаривают и сушат в условиях, обеспечивающих жизнеспособность конечного продукта. Неутилизированные компоненты культуральной жидкости могут отразиться на способности продукта к хранению.[3]

При выделении и очистке метаболитов биомасса, если она не содержит заметных количеств целевого продукта, осаждается добавлением извести или других твердых компонентов, увлекающих клетки или мицелий на дно - физическое осаждение.[1]

Отделение твердой фазы (мелкодисперсный клеточный материал, внутриклеточные биополимеры) возможно и методом фильтрации. Так как фильтруемая суспензия склонная к гелеобразованию, то производительность фильтров быстро падает. Предотвратить это можно добавлением в смесь или на фильтрующую ткань размолотых вулканических пород, содержащих оксиды кремния и алюминия, тогда осадки приобретают пористую структуру.[5]

Некоторые виды биомассы отделяют центрифугированием. Осаждение взвешенных частиц происходит под действием центробежной силы. После разделения образуется 2 фракции: биомасса (твердая) и культуральная жидкость.[13]

Культуральная жидкость перерабатывается путем экстракции, ионообмена, кристаллизации или с помощью микро- и ультрафильтрации через полимерные мембраны со специально подобранным размером пор.

Для выделения и очистки продуктов, находящихся внутри клеток продуцента (например интерферонов, гормонов) вводится стадия разрушения клеточных оболочек (дезинтеграция биомассы); обычно для этого применяются механические, химические или комбинированные методы.

К физическим методам дезинтеграции относятся обработка ультразвуком, вращение лопасти или вибратора, встряхивание со стеклянными бусами, продавливание через узкое отверстие под давлением, раздавливание замороженной клеточной массы, растирание в ступке, осмотический шок, замораживание-оттаивание, декомпресия (сжатие с последующим резким снижением давления).[6]

Химические и химико-ферментативные методы более избирательны. Клетки могут быть разрушены толуолом или бутанолом, антибиотиками, ферментами. Культуральную жидкость освобождают от сопутствующих растворимых веществ и фракционируют.

Освобождение от растворимых веществ производят несколькими способами:

1. Осаждение – физическое (нагревание, охлаждение, разбавление, концентрирование) или химическое (с помощью органических и неорганических веществ).[2]

Осаждение органическими растворителями основано на снижении диэлектрической постоянной среды. Устойчивость белковых растворов обусловлена наличием гидратного слоя у молекулы. Если его разрушить, белки осаждаются. Для этого молекулы добавляемых веществ должны быть более гидрофильны, чем молекулы белков. В качестве осадителей

используют этанол, метанол, ацетон, изопропанол. При разных количествах растворителя и разных значения pH осаждаются разные фракции. Пример: 50% этанол осаждает 80% протеазы и 3-5% амилазы, 70% спирт осаждает 98% амилазы.[15]

Высаливание - механизм тот же, что и при действии органических веществ, гидратируются диссоциирующие ионы неорганических солей. Как наиболее дешёвый реагент используют сульфат аммония. Также применяют сульфаты натрия, магния и фосфат калия.[14]

2. Экстракция.

При твердожидкофазной экстракции вещество из твердой фазы переходит в жидкую, при жидкожидкофазной – из одной жидкости в другую (например, хлорофилл из спиртовой вытяжки переходит в бензин). Для извлечения антибиотиков, витаминов, каротиноидов, липидов применяют жидкожидкофазную экстракцию, когда культуральную жидкость смешивают с органическими растворителями.[14]

3. Адсорбция – частный случай экстракции, когда экстрагирующий агент – твердое тело. Адсорбция применяется для веществ, имеющих функциональные группы, заряженные положительно или отрицательно. В качестве адсорбента используют иониты на основе целлюлозы: - катионит - карбоксиметилцеллюлоза (КМЦ); - анионит - диэтиламиноэтилцеллюлоза (ДЭАЭ), а также сефадексы на основе декстрана и т.д. Адсорбция идет по ионообменному механизму.[14]

Роль процессов выделения и очистки биологически активных веществ

Завершающие стадии биотехнологических процессов - выделение целевого продукта - существенно различаются в зависимости от того, накапливается продукт в клетке, или он выделяется в культуральную жидкость, или же продуктом является клеточная биомасса. Наиболее сложным является выделение внутриклеточного продукта. При этом клетки необходимо отделить от среды культивирования, подвергнуть их разрушению, а затем целевой продукт очистить от остатков разрушенных клеток.

Выделение продукта существенно облегчается, если он экскретируется продуцентом в культуральную жидкость. Поэтому одной из насущных задач биотехнологии является создание промышленных штаммов микроорганизмов, секретирующих возможно большее число ценных продуктов в значительных количествах.[5]

Технология выделения и очистки в значительной степени определяется природой целевого продукта. В ряде случаев существует возможность не использовать тщательную очистку продукта, если он обладает требуемыми активностями в неочищенном состоянии и если примесь посторонних веществ не оказывает каких-либо нежелательных влияний при его использовании. Некоторые традиционные

биотехнологические процессы вообще исключают этап отделения продукта.[6]

Первым этапом в процессе очистки целевого продукта является разделение культуральной жидкости и клеточной биомассы - сепарация. В некоторых случаях сепарации предшествует специальная обработка реакционной смеси, способствующая более эффективному отделению биомассы и стабилизации выделяемого продукта. Применяются различные методы сепарации.

Флотация. Метод используется в том случае, если клетки продуцента в силу низкой смачиваемости накапливаются в поверхностных слоях содержимого биореактора. Особые устройства (флотаторы) различной конструкции удаляют образующуюся при культивировании пену вместе с прилипшими к пузырькам газа клетками. Повышение эффективности отбора биомассы достигается вспениванием жидкости с последующим отделением ее верхнего слоя механическим путем. Достоинствами метода являются его экономичность, высокая производительность и возможность использования в непрерывных процессах.[7]

Фильтрация. Различны применяемые в настоящее время фильтрующие системы (барабанные, ленточные, тарельчатые фильтры, карусельные вакуум-фильтры, фильтры-прессы, мембранные фильтры) основаны на одинаковом принципе - задержке биомассы на пористой фильтрующей перегородке. Недостатком способа является налипание клеток на фильтре, слой которых снижает скорость протока жидкости в процессе фильтрования.

Для фильтров непрерывного действия предусматриваются системы автоматической очистки от биомассы, забивающей поры. Она может сдуваться с поверхности фильтров сжатым воздухом или удаляться специальными "ножами".[8]

Существуют также фильтры для многократного или однократного периодического использования. Например, мембранные (в частности, тефлоновые) фильтры, позволяющие фильтровать очень разбавленные клеточные взвеси. Однако проблемой их использования является быстрая закупорка пор клетками, белками и другими коллоидными частицами.

Центрифугирование. Данный способ требует более дорогостоящего оборудования, чем фильтрование, поэтому он применяется, если:

а) суспензия фильтруется слишком медленно;

б) возникает необходимость максимального освобождения культуральной жидкости от содержащихся в ней частиц;

в) требуется обеспечить непрерывный процесс сепарации, когда фильтры рассчитаны на периодическое действие.[9]

Методы разрушения клеток. Разрушение клеток проводится физическими, химическими и ферментативными методами. Наибольшее промышленное значение имеют физические способы дезинтеграции:

- ультразвуком;
- лопаточными или вибрационными дезинтеграторами - метод, обычно используемый в пилотных и промышленных установках;
- встряхиванием со стеклянными бусами;
- продавливанием через узкие отверстия под высоким давлением;
- раздавливанием замороженной массы;
- растиранием в специальных ступках;
- с помощью осмотического шока;
- многократным замораживанием и оттаиванием;
- сжатием клеточной взвеси с последующим резким снижением давления (декомпрессией).[10]

Физические способы дезинтеграции отличаются большей экономичностью в сравнении с другими методами, однако они характеризуются отсутствием выраженной специфичности, вследствие чего обработка может отрицательно влиять на качество получаемого целевого продукта.

Мягкое и избирательное разрушение клеточной стенки обеспечивается применением химических и ферментативных методов. Так, бактериальные клетки разрушаются лизоцимом в присутствии ЭДТА (этилен-диаминтетрауксусной кислоты), а клеточные стенки дрожжей зимолиазой улитки или ферментами грибного либо актиномицетного происхождения. Клеточные стенки микроорганизмов могут быть разрушены путем обработки толуолом или бутанолом. Элективный лизис клеток вызывается воздействием ряда антибиотиков: полимиксин, новобиоцин, нистатин и др.

После дезинтеграции клеток необходимо избавляться от их "обломков", для чего используют те же методы, что и при сепарации, т.е. центрифугирование или фильтрацию.[13]

Выделение целевого продукта из культуральной жидкости или получаемого в результате процессов дезинтеграции гомогената разрушенных клеток осуществляется путем осаждения, экстракции или различных методов адсорбции.[16]

Осаждение растворенных веществ осуществляется физическими (нагревание, разведение или концентрирование, охлаждение раствора) или химическими воздействиями, переводящими растворенное вещество в малорастворимое состояние.[12]

Экстракция подразделяется на твердо-жидкофазную (при которой продукт из твердой фазы переходит в жидкую) и жидкожидкофазную (когда обеспечивается перевод продукта из одной жидкой фазы в другую, также жидкую фазу).[10]

Твердо-жидкофазная экстракция сводится порой к простой обработке твердого образца водой или органическим растворителем с целью извлечения из него растворимых соединений. Достаточно широко

применяются различные органические растворители, в частности экстрагирование ацетоном, который эффективно переводит в раствор ряд липидных и белковых компонентов клеток.[14]

При жидко-жидкофазной экстракции используются различные органические растворители - алкилфенолы, эфиры, галогениды, гексан, хлороформ и др. Почти полностью избежать инактивации позволяют методы экстрагирования на холоде, т. е. путем использовании методов криоэкстракции. При этом уравниваются различия между твердым субстратом и культуральной жидкостью, поскольку и то и другое находится в замороженном состоянии (в одной фазе). Криоэкстракция проводится с применением растворителей, температура кипения которых низка и при обычной комнатной температуре находится в газообразном состоянии.[12]

Адсорбция является достаточно распространенным методом отделения продукта и рассматривается в качестве частного случая экстракции, при котором экстрагирующим агентом служит твердое тело. Механизм ее сводится к связыванию выделяемого из жидкой или газообразной фазы вещества поверхностью твердого тела. Традиционными адсорбентами являются древесный уголь, пористые глины и т. п.[13]

Более современные методы разделения веществ включают хроматографию, электрофорез, электрофокусировку, которые основаны на принципах экстракции и адсорбции.[13]

Оборудование в процессах выделения

Культуральная жидкость, образующаяся в процессе ферментации, представляет собой сложную многофазную систему: в водной фазе содержатся клетки продуцента, продукты их жизнедеятельности, непотреблен-ные компоненты питательной среды, мельчайшие капельки жира, пузырьки воздуха, как правило, мел. В свою очередь водная фаза культуральной жидкости (нативный раствор) включает большое число органических и неорганических веществ, коллоидных фракций белков, сухой остаток культуральной жидкости - до 17% и более; содержание биомассы в культуральной жидкости достигает 8-10%. Концентрация целевого продукта чаще всего не превышает 1,5%, что составляет менее 10% сухого остатка. В зависимости от целевого назначения конечного продукта (для здравоохранения, технических целей, сельского хозяйства и т. д.) реализуют различной степени сложности схемы производства, при этом учитывают и место накопления целевого продукта - внутриклеточно или внеклеточно.

Если способы выделения целевых продуктов можно разделить на несколько типовых групп, то очистка каждого из них практически индивидуальна, поскольку зависит от физико-химических свойств конкретного вещества.[13]

Примером наиболее простой схемы может служить производство биовита, базирующегося на использовании продуцента антибиотика хлортетрациклина. Кальциевый комплекс хлортетрациклина осаждают из культуральной жидкости при pH выше 7,0. Формирующийся при этом осадок увлекает с собой и клетки продуцента. Так в осадке вместе с биомассой оказываются внеклеточный антибиотик и внутриклеточный витамин B12. Осадок фильтруют, высушивают, размельчают, добавляют отруби в качестве наполнителя и фасуют. Этот комплекс используют в качестве добавки к корму для скота.[15]

Если целевым продуктом является биомасса клеток, например, кормовые или пекарские дрожжи, необходимо их концентрирование (сгущение). При этом широко применяют флотацию, с помощью которой увеличивают концентрацию дрожжей в 4-6 раз. Основной движущей силой флотации являются всплывающие пузырьки газа, которые захватывают клетки и выносят их на поверхность. В результате над слоем отработанной культуральной жидкости образуется пенный слой, в котором сконцентрированы дрожжи. Процесс проводят в специально предназначенных для этой цели емкостных аппаратах - флотаторах, в которые нагнетают воздух и, в зависимости от их конструкции, диспергируют его через барботер или эжектор, пену гасят в специальной части аппарата с помощью пеногасителя и выводят сконцентрированную суспензию дрожжей.[15]

Для последующего концентрирования дрожжей широко применяют сепарирование, например, с помощью сепаратора-сгустителя непрерывного действия тарельчатого типа СОС-501 К-3. Для сгущения суспензии дрожжей от 20-30 г/л до 550-600 г/л необходимо последовательное сепарирование в 2-3 ступени.[15]

Методы извлечения целевых продуктов из клеток зависят от свойств изолируемых веществ. Полиеновые антибиотики, например, экстрагируют органическими растворителями из нативных клеток, тогда как эндоферменты получают из разрушенных (дезинтегрированных) клеток. На рисунке 7 представлена схема процесса выделения L-аспарагиназы. Клетки отделяют на дисковой центрифуге (позиция 4), позволяющей концентрировать от 6 г/л до 120 г/л по массе сухих веществ. Разрушение клеток проводят в гомогенизаторе (позиция 5) при двукратном пропускании высвобождается до 97% фермента. От остатков клеток освобождаются после добавления этанола (позиция 9) до 30% концентрации с последующей фильтрацией на ротационном фильтре (позиция 10). Затем фермент осаждают метанолом при его концентрации в маточнике 50% (позиция И), фильтруют (позиция 12), растворяют в воде и переосаждают (позиция 13) при концентрации метанола 60%. Осадок центрифугируют (позиция 12), снова растворяют в воде (позиция 14) и концентрируют ультрафильтрацией (позиция 16), затем выделяют с

помощью сефадекса ДЕАЕ-А50 (позиция 19), осажадют этанолом (0,6 объема) при pH 5,0 (позиция 27) и собирают в корзинчатой центрифуге (позиция 28). Осадок еще раз растворяют в воде (позиция 29), стерилизуют фильтрацией через мембрану (позиция 30), разливают (позиция 32) и подвергают сублимационной сушке (позиция 34).[12]

Выделение большей части продуктов микробного синтеза из культуральной жидкости начинают при их содержании около 1,5%. Чтобы иметь возможность выделить вещество, используя осаждение, кристаллизацию или высушивание, необходимо оперировать с растворами, содержащими 15-20% целевого продукта. Вот почему приходится применять разномасштабное оборудование по ходу процесса: вначале необходимы емкости в несколько десятков м3, высокопроизводительное оборудование непрерывного или полунепрерывного действия, а завершают процесс небольшими аппаратами вместимостью порядка нескольких сотен и даже десятков литров с периодической загрузкой и выгрузкой, или лабораторное оборудование.

Технологические показатели фильтрации культуральных жидкостей определяются свойствами их как дисперсных систем. Клетки микробов-продуцентов, например, грибов чаще всего образуют микроколонии различной плотности размером 16-600 мкм. Фильтрационные свойства жидкости обусловлены размерами отдельных гиф, типом микроколоний, характером роста мицелия. Эти факторы зависят от вида и штамма биообъекта, условий его культивирования.[11]

Пенициллы и аспергиллы образуют легко фильтруемую биомассу, поэтому для получения нативного раствора в этом случае применяют барабанные вакуум-фильтры - аппарат непрерывного действия с фильтрующим основанием, расположенным на наружной цилиндрической поверхности горизонтального вращающегося барабана, частично погруженного в суспензию.[6]

Культуральные жидкости после ферментации проактиномице-тов представляют собой густые суспензии с относительной вязкостью 50-1000 и с высоким содержанием твердой фазы. Они практически не расслаиваются при стоянии. Характерной особенностью и других бактериальных суспензий является изменчивость их фильтрационных свойств как во времени, так и от одной операции до другой.[6]

Необходимо также отметить, что образуемые осадки заметно сжимаемы (показатель сжимаемости 0,9), значит процесс фильтрации не может быть интенсифицирован повышением разности давления из-за соответственно возрастающего удельного сопротивления осадка. Такие суспензии без предварительной обработки культуральной жидкости отфильтровать практически невозможно. Предварительную обработку культуральной жидкости проводят с целью максимального перевода конечного продукта в ту фазу, из которой предполагают его выделить, а

также для коагуляции коллойдных примесей и, следовательно, улучшения процесса фильтрации, для удаления или связывания в растворимые комплексы тех побочных веществ, которые затрудняют последующий процесс химической очистки. К тому же при коагуляции изменяется структура твердой фазы культуральной жидкости.[6]

Применяют несколько видов коагуляции: неорганическими солевыми электролитами, органическими и неорганическими кислотами, термической обработкой, добавлением веществ, образующих наполнители. Эффективным методом коагуляции дисперсных систем является обработка их высокомолекулярными полиэлектролитами - флоккулянтами. При этом в отличие от обычной коагуляции, образуются флоккулы или осадки рыхлой структуры, что значительно улучшает процесс фильтрации.

Для получения нативного раствора из труднофильтруемых культуральных жидкостей после коагуляции применяют вакуум-барабанный фильтр с намывным слоем - аппарат полунепрерывного действия. Перед работой на фильтрующую поверхность барабана намывают дренажный слой наполнителя. В качестве наполнителя используют суспензию порошков целлюлозы, перлита, древесной муки. Особенность работы такого фильтра (в отличие от вакуум-барабанного) состоит в том, что нож, предназначенный для съема осадка с барабана, имеет специальную микрометрическую подачу. С каждым оборотом барабана нож подается к центру, срезая нафильтрованный осадок вместе с тонким слоем дренажа, обновляя таким образом фильтрующую поверхность; поэтому скорость фильтрации не снижается. На рисунке 8 представлена схема аппаратурного оформления процесса фильтрации культуральной жидкости на вакуум-барабанном фильтре с намывным слоем.[8]

Очистка продуцентов биомассы

Общие принципы очистки продуцентов биомассы

Проведение этих стадий процесса обусловлено рядом технических сложностей, связанных, в основном, с нестабильностью (лабильностью) ферментов, потерей им активности под влиянием незначительных изменений внешних условий. Поэтому при выборе технологии выделения, концентрирования и очистки ферментных препаратов ищут решения, позволяющие проводить эти процессы в непрерывном режиме, с высокой скоростью, в "мягких" условиях и добиваться максимального обезвоживания образующихся осадков. Для уменьшения потерь продуктов применяют различные стабилизаторы ферментов, проводят процесс при оптимальном значении pH растворов, стараются обеспечить максимально возможную механизацию и автоматизацию всех процессов.[3]

Процесс ультрафильтрации в режиме диализа позволяет получать высокоочищенные препараты. Для его осуществления в получаемый концентрат постоянно добавляют чистую воду. Такая пятикратная

промывка позволяет в 250-300 раз повысить активность ферментного раствора, т.е. при концентрации 30% раствор содержит практически один белковый ферментный препарат.[2]

На практике процесс ультрафильтрации проводят в циркуляционных аппаратах периодического действия. Перед подачей раствора на стадию ультрафильтрации из него предварительно удаляют клетки продуцента и для предотвращения развития посторонней микрофлоры на поверхности мембран подвергают стерилизующей фильтрации через специальные бактериальные фильтры. В ходе проведения процесса ультрафильтрации в зависимости от свойств получаемого фермента раствор постоянно охлаждается до температуры 4-15* С.[6]

Недостатком метода ультрафильтрации следует считать забивание пор мембраны осадками или адсорбированными молекулами, что приводит к снижению производительности мембранного аппарата во времени. Последнее требует периодического проведения промывки материала мембраны. Для предотвращения забивания пор мембраны осадками или сорбирующимися молекулами циркуляционный насос, используемый в этих установках, должен обеспечить линейную скорость потока жидкости через мембрану около 2-5 м/с. При таких скоростях наблюдается значительное гидравлическое сопротивление. Для его снижения на практике применяют две конструкции мембранных аппаратов: трубчатые мембранные аппараты и проточные с плоскими мембранными элементами, устанавливаемыми параллельно основному потоку раствора.[8]

Для концентрирования и выделения ферментных препаратов часто применяют процесс высаливания. Он основан на уменьшении растворимости большинства белков в солевых растворах. Для этой цели в технологии чаще всего используют сульфат аммония как наиболее дешевый и хорошо растворимый реагент. Однако недостатком использования сульфата аммония является выделение аммиака при повышенных значениях pH раствора, что приводит к коррозии металлических частей оборудования.[12]

Тот же эффект высаливания достигается при использовании сульфата натрия вместо сульфата аммония. Однако из-за меньшей по сравнению с сульфатом аммония растворимостью его можно использовать при температурах раствора не ниже 35-40*С. При охлаждении раствора наблюдается выпадение осадка сульфата натрия, что создает возможность его регенерации и повторного использования. Однако использование сульфата натрия предполагает повышение энергозатрат на нагревание растворов, а пребывание ферментов в условиях повышенных температур способствует их инактивации.

При проведении процесса высаливания большое значение имеет режим осуществления контакта соли с раствором фермента. Для высаливания можно брать соль в виде тонкоизмельченного порошка или в

виде насыщенного раствора. В последнем случае процесс можно проводить в периодическом или непрерывном режиме. Установлено, что наибольший эффект - минимально необходимое количество соли на 1 кг осаждаемого белка - достигается при использовании соли в виде тонко измельченного порошка. Наименьший эффект достигается при непрерывном смешении насыщенного раствора соли с раствором фермента. Для достижения того же процента высаливания в последнем случае соли требуется в 1,3-1,5 раза больше.[17]

Время образования осадков белков при высаливании для различных ферментов колеблется в пределах 0,5-12 часов. Время высаливания и необходимое для проведения процесса количество соли зависят от количества (процентного содержания) растворенных веществ. Чем их больше, тем меньшее количество воды подлежит связыванию. Так, например, для получения 1 кг препарата из культуральной жидкости требуется 45-50 кг соли, а из упаренного до 30%-ной концентрации раствора - только 1,4-1,6 кг.

В получаемых таким образом осадках белка содержится 60-85% балластных веществ, в том числе 30-45% соли. Повторное использование операций растворение - высаждение дает возможность получать высоко-очищенные ферментные препараты для медицинских целей.

Варьируя такие параметры, как температура и pH среды, в ряде случаев, возможно, осуществить фракционное высаждение белков. Для этого в присутствии соли изменяют pH исходного раствора или температуру, добиваясь денатурации балластной фракции белка. Последние необратимо выпадают в осадок, который отделяют от маточного раствора. На последующей стадии уже выделяют целевой ферментный препарат.

Довольно часто вместо соли используют полиэтиленгликоль с молекулярной массой 6000. Он оказывает стабилизирующее воздействие на активные белки, легко отделяется от белка методом ионообменной хроматографии или ультрафильтрации.[14]

В технологии выделения ферментов методом осаждения значительное место занимает процесс получения активных белков осаждением их с помощью органического растворителя. Действие органических растворителей основано на снижении диэлектрической постоянной среды, которая определяет величину силы электростатического взаимодействия между молекулами растворенного белка и растворителя. Устойчивость белковых растворов обусловлена толщиной гидратного слоя, окружающего молекулу белка. При разрушении этого гидратного слоя молекулы белка начнут образовывать конгломераты и выпадать в осадок. Для осуществления такого процесса необходимо использовать вещества более гидрофильные, чем осаждаемый белок. В качестве растворителей используют, в основном, этанол, метанол,

изопропанол и ацетон. Варьируя тип органического растворителя, его количество, величину pH раствора можно проводить избирательное осаждение той или иной фракции белков.

В технологии процесс осаждения органическим растворителем проводят в реакторе непрерывного и периодического действия. Для снижения процента потерь активности выделяемого фермента при смешении растворителя с водным раствором активных белков обе жидкости первоначально охлаждают до температур соответственно -8оС и 5-6о С. Полученную смесь, содержащую не менее 8-10% белков, тщательно перемешивают, и через 20-30 мин происходит выпадение мелких частиц белка. Процесс осаждения проводят в вертикальном цилиндрическом аппарате с коническим днищем, снабженным мешалкой и рядом штуцеров для удаления жидкой фазы. Потеря активности фермента на этой стадии составляет около 15%, в основном, по причине длительного контакта фермента с органическим растворителем. Организация процесса по способу непрерывного осаждения при времени контакта 10-15 мин позволяет снизить потери активности фермента на 20-25%.[15]

Полученный на этой стадии осадок отделяют на центрифуге, промывают чистым этанолом и вновь сепарируют до остаточной влажности 30-35%.

Для получения высокоочищенных ферментных препаратов, полученные на стадии выделения активные белки подвергают, как правило, сорбционной чистке. Поскольку в молекуле фермента присутствуют функциональные группы, сообщающие ей кислотный или основной характер, то обычно для этой цели используют метод ионного обмена на ионитах, полученных на основе целлюлозы: катионит КМЦ (карбоксиметилцеллюлоза) и анионит ДЭАЭ (диэтиламиноэтилцеллюлоза).

В последние годы число различных ионитов сильно возросло, и для конкретного производства ферментного препарата существует возможность выбрать наилучший. Среди ионитов, получивших достаточно широкое распространение, необходимо отметить такие, как обработанный крахмал, сефадексы на основе декстрана, катиониты на основе полиметакриловой кислоты, аниониты на основе поливинилового спирта и др.[15]

Процесс проводят в насадочных колоннах, через которые пропускается раствор фермента, или в аппаратах с мешалкой. В последнем случае предполагается последующее отделение твердой фазы.

Десорбцию осуществляют элюирующими растворами, специально подобранными для каждого фермента и сорбента.

Потери фермента на стадии сорбционной чистки не превышают 15%. Для получения более высокоочищенных ферментов используют различные препаративные методы. Среди них наибольшее распространение получили

такие, как диализ, гельфильтрация, вымораживание, электрофорез, аффинная хроматография и др.[1]

Диализ - процесс диффузии ионов через полимерную мембрану под действием градиента концентраций. При этом за счет диффузии через мембрану удаляются соли и другие низкомолекулярные продукты, а их место в исходном растворе ферментного препарата занимают молекулы растворителя, в данном случае воды. И хотя исходный раствор фермента при этом увеличивается в объеме, но активность его возрастает в 3-4 раза.

В последние годы с развитием промышленности по производству синтетических пленок сильно возрос интерес к использованию процесса диализа в промышленном масштабе и был создан для его осуществления ряд промышленных установок.[3]

Разновидностью процесса диализа является электродиализ. Перенос ионов через мембраны осуществляется в этом случае не за счет градиента концентраций, а под действием электрического поля.[3]

Гельфильтрация - хроматографический метод разделения, основанный на использовании высокопористых носителей со строго определенным размером пор. При этом молекулы, способные проникнуть в поры носителя, дольше задерживаются в его материале, так как проходят при этом больший путь. В качестве материалов для проведения процессов гельфильтрации используют декстраны с поперечными связями, полиакриламид, стекло и др.

Вымораживание - метод основан на частичном замораживании раствора ферментного препарата. Образующиеся при этом кристаллы льда отделяют на центрифуге. Фермент концентрируется в водной фазе. Подбирая условия замораживания исходного раствора можно фракционировать белки по составу и еще более сконцентрировать целевой фермент.

Электрофорез - метод, основанный на различной подвижности ионов в электрическом поле. Процесс достаточно длительный. За счет диффузии может происходить размытие концентрационных зон. Частичная интенсификация процесса возможна за счет создания температурного градиента. Применяется, в основном, для получения высокоочищенных препаратов в лабораторных условиях.

Аффинная хроматография - метод, основанный на способности ферментов избирательно связывать те или иные лиганды - субстраты, коферменты, конкурентные ингибиторы, аллостерические эффекторы и т.п. Такое связывание весьма специфично, что позволяет выделить тот или иной фермент из множества других белков.

Для синтеза аффинного сорбента, соответствующего специфичности данного фермента, лиганд (субстрат или его аналог) присоединяют к инертной матрице (макропористые гидрофильные гели, синтетические полимеры, неорганические носители).[6]

Заключение

Современный уровень развития биотехнологии обусловлен общим прогрессом науки и техники, особенно - в течение последних 50 лет. Достаточно отметить лишь такие события, как установление структуры и функций нуклеиновых кислот, обнаружение ферментов рестрикции ДНК и выявление их значения в жизни клеток с последующим использованием в генно-инженерных работах, создание гибридом и получение моноклональных антител, внедрение ЭВМ и компьютерной техники в биотехнологические процессы и т. д.

Изучение биотехнологии невозможно без знания основ химических дисциплин и, прежде всего, органической, биологической и коллоидной химии, ряда биологических дисциплин (общей биологии, микробиологии, ботаники, генетики, иммунологии, экологии), а также процессов и аппаратов химической и биологической технологии и ряда других общеинженерных дисциплин.

Биотехнологию относят к числу приоритетных наук, где можно прогнозировать более быстрые и важнейшие достижения для социально-экономического прогресса общества.

Основные направления совершенствования биотехнологической науки складываются из поиска новых продуцентов и совершенствования технологической схемы их производства. Сюда можно отнести такие процессы как, культивирование продуцентов, их очистка и выделение, а также способы идентификации.

В данной курсовой работе были рассмотрены основные составляющие любого биотехнологического производства, а именно:

культивирование продуцентов и аппаратура используемая для этого

выделение и очистка продуцентов, технологическое оборудование, используемое для этого

идентификация продуцентов, методы и способы.

Гафарова В.А., кандидат экономических наук
доцент, кафедра экономики машиностроения
АФ КНИТУ-КАИ
Россия, г.Альметьевск

ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО МЕТОДА БОРЬБЫ С КОРРУПЦИЕЙ В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН

Аннотация: Коррупция была и остается одной из самых острых проблем современной России и серьезным препятствием на пути развития страны. Она, несомненно, наносит ущерб росту экономики и социальной стабильности страны. В статье рассмотрен опыт применения программно-целевого метода в борьбе с этим явлением

Ключевые слова: коррупция, политика, взятка, социально-экономическое развитие, программа, государственные органы

Согласно современному российскому законодательству, коррупция — это дача взятки, получение взятки, злоупотребление полномочиями, коммерческий подкуп либо иное незаконное использование физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства в целях получения выгоды в виде денег, ценностей, иного имущества или услуг имущественного характера, иных имущественных прав для себя или для третьих лиц либо незаконное предоставление такой выгоды указанному лицу другими физическими лицами; а также совершение указанных деяний от имени или в интересах юридического лица.

Проблема коррупции в России с каждым годом становится все более актуальной.

Коррупция оказывает негативное влияние на социально-экономическое развитие государства и общества, является барьером в формировании конкурентоспособной экономики, препятствует росту благосостояния населения, становлению развитого гражданского общества.

В связи с этим последние годы характеризуются активизацией в Республике Татарстан мер по противодействию коррупции, совершенствованием нормотворческой и правоприменительной работы на республиканском, ведомственном и муниципальном уровнях.

Республика Татарстан имеет успешный опыт антикоррупционной деятельности. Об этом свидетельствуют положительные результаты реализации четырех антикоррупционных программ (республиканские программы по реализации Стратегии антикоррупционной политики Республики Татарстан на 2006 - 2008 годы и на 2009 - 2011 годы, Комплексная республиканская антикоррупционная программа на 2012 - 2014 годы, Подпрограмма «Реализация антикоррупционной политики Республики Татарстан на 2014 год» государственной программы «Обеспечение общественного порядка и противодействие преступности в Республике Татарстан на 2014 - 2020 годы»).

За время реализации указанных программ в Республике Татарстан выстроена система координации антикоррупционной деятельности в исполнительных органах государственной власти и органах местного самоуправления. На всех уровнях власти созданы координационные органы в виде комиссий (советов) по противодействию коррупции; определены лица, ответственные за профилактику коррупционных и иных правонарушений; созданы комиссии по соблюдению требований к служебному поведению государственных (муниципальных) служащих и урегулированию конфликта интересов; в муниципальных районах и городских округах назначены помощники глав по вопросам противодействия коррупции; определен четкий круг вопросов, курируемых каждым из перечисленных субъектов профилактики

коррупции[2].

Наблюдается активизация и повышение качества работы указанных антикоррупционных органов и лиц, ответственных за реализацию антикоррупционных мероприятий в органах исполнительной власти и органах местного самоуправления в Республике Татарстан.

Благодаря реализации мероприятий предыдущих антикоррупционных программ отмечается повышение роли институтов гражданского общества в антикоррупционной деятельности. Так, представители общественности включены в составы антикоррупционных комиссий, комиссий по соблюдению требований к служебному поведению государственных (муниципальных) служащих, конкурсных и аттестационных комиссий при органах публичной власти. Молодежные общественные организации и республиканские средства массовой информации стали активными участниками антикоррупционной деятельности, в результате которой в обществе формируется нетерпимость к коррупционному поведению.

Во исполнение Постановления Кабинета Министров Республики Татарстан о т 19.07.2014 N 512 «Об утверждении Государственной программы «Реализация антикоррупционной политики Республики Татарстан на 2015-2020годы» в Республике Татарстан проведено социологическое исследование «Изучение мнения населения о коррупции». Исследование проводилось среди населения в целях изучения сущности и степени распространения бытовой коррупции.

Среди участников опроса 53,6% –женщины, 46,4% –мужчины. В обследовании приняли участие 15% респондентов в возрасте 60 лет и старше, 21,8% –50-59лет, 38% –30-49 лет, 25,2% –18-29 лет. Из числа опрошенных жителей 33,8% имеют высшее и незаконченное высшее образование, 39,5%–среднее специальное образование, 24,3% –среднее образование, 2,3% –неполное среднее.

В обследовании принимали участие рабочие и служащие, пенсионеры, студенты, учителя, воспитатели, руководители среднего звена, предприниматели, домохозяйки, представители сельского хозяйства, медицинские работники, силовых структур, руководители высшего звена, предприниматели творческой интеллигенции, преподаватели ВУЗов.

Результаты социологических опросов свидетельствуют, что жители республики имеют вполне сложившиеся представление о таком негативном общественном явлении, как коррупция.

Большинство участников опроса понятие коррупции, определяют как взяточничество, т.е. получение взяток должностными лицами при выполнении своей работы или оказании тех или иных услуг (70,1%). Шесть из десяти опрошенных к коррупции относят злоупотребление служебным положением (60,4%). Распространенным мнением является представление о коррупции, как о вымогательстве (41,8%) и

использовании должностного положения и государственных средств в личных интересах (28,9%). Сокращается число лиц, у которых представление о коррупции заключается в «подношении подарков должностным лицам» (27,5%).

Коррупция, как общественное явление, оказывает различное влияние на сферы жизни общества. По мнению населения, наибольшее влияние коррупция оказывает на экономическую жизнь страны (78,2%), политическую систему (74,2%) и деятельность предпринимателей (66%). Коррупционные проявления ощущают на себе и на своей жизни 42,3% опрошенных респондентов.

Наиболее эффективными и результативными мерами противодействия коррупции население считает следующие мероприятия. По мнению большинства жителей республики (60,9%) в первую очередь необходимо ужесточить законодательство по борьбе с коррупцией. Далее, по мнению населения, следует жестко контролировать распределение и расход бюджетных средств (47,8%) и шире освещать антикоррупционную деятельность в СМИ (39,7%). Почти 40% жителей республики отмечают необходимость повысить эффективность деятельности правоохранительных органов по борьбе с коррупцией. Коррупции станет меньше, если уделить больше внимания формированию антикоррупционного мировоззрения и повышению правовой грамотности(37,4%). Четверть населения считает необходимым регламентировать действия чиновников при взаимодействии с населением (25,5%)[3].

По результатам опроса 2015 года превалирующим мнением об уровне коррупции за последние годы становится суждение, что «коррупции стало намного меньше» (40,9%). С 2011 года наблюдается увеличение числа респондентов с подобным мнением. Доля участников опроса, отметивших, что «коррупции стало намного больше» сократилась с 30,7% в 2011 году до 15,5% в 2015 году.

С учетом изложенного и имеющегося опыта реализации предыдущих антикоррупционных программ в Республике Татарстан программно-целевой метод представляется наиболее целесообразным для качественной реализации мер антикоррупционной политики в республике.

Использованные источники:

1. Закон Республики Татарстан от 4 мая 2006 г. N 34-ЗРТ «О противодействии коррупции в Республике Татарстан»
2. Государственная программа «Реализация антикоррупционной политики Республики Татарстан на 2015-2020годы»
3. Результаты социологического опроса 2015г. «Изучение мнения населения Республики Татарстан о коррупции»

Гаязова К. М.
студент 5 курса направления подготовки «ГМУ»
Ханнанов Р. А., д.ю.н.
профессор, кафедра «ГМУ и права»
ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ
Россия, Республика Башкортостан, г. Уфа

МЕСТО СЛУЖБЫ СУДЕБНЫХ ПРИСТАВОВ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Согласно Указу Президента Российской Федерации от 13.10.2004 года № 1316 «Вопросы Федеральной службы судебных приставов» Федеральная служба судебных приставов (ФССП России) является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по обеспечению установленного порядка деятельности судов, исполнению судебных актов, актов других органов и должностных лиц, а также правоприменительные функции и функции по контролю и надзору в установленной сфере деятельности [1].

Деятельность службы судебных приставов осуществляется только в органах исполнительной власти. Основное назначение органов исполнительной власти – это проведение законов и иных правовых актов в жизнь. В пределах предоставленных прав органы исполнительной власти занимаются подзаконной деятельностью, которая носит распорядительных характер.

Государственная служба судебных приставов Министерства юстиции Российской Федерации отличается от других видов федеральной государственной службы (хотя есть и общее), своей спецификой, особенностями задач, функций, принципов, порядком прохождения службы, правовым статусом судебных приставов, порядком назначения на должности, присвоением классных чинов и воинских званий и т.д.

Таким образом, судебные приставы осуществляют государственную службу федерального назначения, отличающуюся многими чертами, признаками, которые находят своё проявление при реализации ими своих задач [4].

При современном развитии социально-экономических отношений, отнюдь не способствующих стабилизации и появлению прогнозируемости, особое значение приобретают гарантии восстановления нарушенных прав граждан и организаций уполномоченными юрисдикционными органами – службами судебных приставов и самими приставами-исполнителями, действующими на основании как процессуального законодательства Российской Федерации, так и на основании специального законодательства об исполнительном производстве – Федеральных Законов «О судебных приставах» и «Об исполнительном производстве» [2], [3].

Создание эффективной системы исполнительного производства – одно из приоритетных направлений деятельности Министерства юстиции России.

Каждый десятый гражданин Российской Федерации сегодня решает свои насущные проблемы через суд и судебных приставов.

Однако в настоящее время, к сожалению, в судебных решениях не всегда присутствуют реальные механизмы восстановления нарушенного права – такие решения судебных органов, как правило, остаются неисполненными, что сводит на нет силу судебного акта, дестабилизирует экономическую и социальную ситуацию и подрывает доверие предпринимателей к легальным способам защиты своих интересов. Наличие неисполненного судебного акта свидетельствует о том, что подлежащее защите право продолжает оставаться незащищенным, а, следовательно, задача судопроизводства – нереализованной.

Отрицательно сказываются на работе судебных приставов пробелы в действующем законодательстве. Совершенствование законодательной основы функционирования государственных органов в современных условиях, несомненно, актуально. Бесспорным представляется тот факт, что от состояния правовых норм, регулирующих деятельность Федеральной службы судебных приставов, напрямую зависит эффективность ее деятельности в сфере принудительного исполнения судебных и иных юрисдикционных актов [6].

В настоящее время единый процесс исполнения решений судов разделен между тремя государственными органами – судебными приставами, органами внутренних дел и прокуратуры, что является еще одной причиной, не способствующей эффективному исполнению судебных решений, поскольку в законодательстве об исполнительном производстве не урегулирован статус судебных приставов – исполнителей, отсутствуют все нормы, регулирующие действие судебных приставов и других участников исполнения по каждой категории исполнительных действий [5]. В определенной мере Федеральный закон «Об исполнительном производстве» носит рамочный характер и уже, поэтому предполагает наличие по вопросам сферы деятельности федерального закона подзаконных актов, принимаемых не только Правительством Российской Федерации, но и Президентом Российской Федерации, и Министерством юстиции Российской Федерации.

Использованные источники:

1 О судебных приставах [Электронный ресурс] : Федеральный закон от 21.07.1997 года № 118-ФЗ : принят Гос. Думой 04.06.1997 года : одобр. Советом Федерации 03.07.1997 года (ред. от 08.03.2015) // СПС «Консультант плюс».

2 Об исполнительном производстве [Электронный ресурс] : Федеральный закон от 02.10.2007 года № 229-ФЗ : принят Гос. Думой 14.09.2007 года : одобр.

Советом Федерации 19.09.2007 года (ред. от 01.10.2015) // СПС «Консультант плюс».
3 Вопросы Федеральной службы судебных приставов [Электронный ресурс] : указ Президента РФ от 13 окт. 2004 г. № 1316 : (ред. от 20.01.2015) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
4 Кравченко, А. Г. Концептуальные основания социальной эффективности исполнительной власти России : технологии оптимизации / А. Г. Кравченко // Философия права. – 2012. – № 1. – С. 63-67.
5 Лобанов, В. В. Модернизация государственного управления: проблемы и решения [Текст] / В. В. Лобанов // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2010. – № 2. – С. 141-142.
6 Самойлов, В. Д. Государственное управление. Теория, механизмы, правовые основы [Текст] : учебник для вузов / В. Д. Самойлов. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 311 с.

Герасимова В.И.
студент 4 курс
Финансово-Экономический Институт
Северо- Восточный Федеральный Университет им М.К.Аммосова
Россия, г. Якутск

АНАЛИЗ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В АУ РС(Я) СПО «НАМСКИЙ ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ ИМЕНИ И.Е. ВИНОКУРОВА»

В статье рассматривается анализ системы управления персоналом в колледже. В ходе исследования мы рассматриваем краткую характеристику организации, организационную структуру , систему управления персоналом колледжа. Система управления персоналом в колледже не имеет четкой формально закрепленной структуры ввиду небольшой численности персонала и наличия единственного кадрового работника – инспектора по кадрам. Функциональное разделение управленческой деятельности колледжа позволяет руководству решать задачу рационального взаимодействия с внешней и внутренней средой.

Ключевые слова: колледж, система, управление, персонал, образование, трудовой коллектив.

The article deals with the analysis of the personnel management system in college. In the study, we consider a brief description of the organization, organizational structure, personnel management system of college. The system of personnel management in the college does not have a clear view of the formal structure of a small fixed number of staff and the availability of a single cadre - Inspector of the Personnel. Functional separation of management activities of college allows management to solve the problem of efficient interaction with the external and internal environment.

Tags: college, system, management, personnel, education, the labor collective.

Исследования проводится с целью изучения общих принципов функционирования организаций и учреждений по управлению трудом и регулированию социально-трудовых отношений, служб занятости; принципов организации работы служб и подразделений, занимающихся вопросами подбора, расстановки и учета персонала, отделов кадров, труда и заработной платы, отделов управления персоналом; а также анализа документации, обеспечивающей деятельность указанных служб. Она позволяет соединить теоретическую подготовку с практической деятельностью на конкретных рабочих местах. В задачи исследовании входит:

- дать краткую характеристику предприятия(полное и сокращенное название организации, почтовый адрес, краткая история организации с указанием даты создания, основных этапов его развития, важнейших достижений, описание основных видов и масштабов деятельности предприятия, основные показатели деятельности предприятия);
- формирование профессиональных умений и определенного опыта, необходимого для осуществления дальнейшей профессиональной деятельности;
- формирование исследовательского подхода к изучению деятельности кадровика;
- овладение умениями и навыками работы с документацией;
- понимание и убеждение в значимости своей будущей профессиональной деятельности.

Краткая характеристика организации

Наименование: Автономное учреждение Республики Саха (Якутия) Среднего Профессионального Образования "Намский педагогический колледж им. И.Е. Винокурова"- АУ РС(Я) СПО "Намский педагогический колледж им. И.Е.Винокурова"

- 1963 год - на базе Намской школы-интерната" и приказа министра просвещения Шарина Н.И. от 29 августа за № 8-97 открыто Намское педагогическое училище для подготовки учителей начальных классов.
- 2001 год - указом Президента РС(Я) М.Е.Николаева от 28 февраля № 1357 и приказом министра образования РС(Я) Михайловой Евгении Исаевны от 19 марта № 01-08/414 «О создании Саха государственной педагогической академии» с 1 апреля Намское педагогическое училище преобразовано в колледж.
- 2012 год - колледж преобразован в автономное учреждение РС(Я) СПО “Намский педагогический колледж им. И.Е.Винокурова”

Намский педагогический колледж им. И. Е. Винокурова начал свою педагогическую деятельность 50 лет назад и сегодня, сохраняя лучшие традиции профессионального образования, является единственным учебным заведением в республике, готовящим учителей эстетического направления среди средних специальных учебных заведений нашей республики.

В 1963 году согласно Постановлению Совета Министров Якутской АССР от 26 августа «Об открытии педагогического училища на базе Намской школы-интерната» и приказа министра просвещения Н. И. Шарина было открыто Намское педагогическое училище для подготовки учителей начальных классов.

Колледж и по сей день выполняет государственный заказ по подготовке специалистов данных профилей, не изменяя своей специфике.

Сегодня учебное заведение является одним из лучших в республике и в этом есть заслуга всех руководителей, которые внесли свой вклад в развитие и становление учебного заведения.

Коллектив колледжа плодотворно работает над внедрением новых идей – проектов по подготовке конкурентоспособных кадров с учетом запросов времени. С 1999 в течении 10 лет Намский педагогический колледж работал в качестве федеральной экспериментальной площадки Министерства образования РФ по проекту «Разработка стандарта и его национально-региональных компонентов квалификации «Учитель технологии и дизайна» (Адамский А.И., председатель Совета по ФЭП МО РФ), что позволило объединить две специальности и подготовить широкопрофильного специалиста в условиях малокомплектных школ.

Колледж – активный участник региональных социальных проектов. В 2012 году колледж выиграл грант Министерства молодежи РС(Я) (Куркутов Георгий Сергеевич, министр профессионального образования и науки РС(Я) по номинации «Лучший информационный проект» и грант на реализацию программы «Военно-патриотическое воспитание студентов» в общей сумме 200 тысяч рублей. На данные средства был оформлен информационный стенд у памятника И. Е. Винокурова и приобретено учебное оборудование по предмету«Основы безопасности жизнедеятельности».

Согласно Уставу, колледж создан в целях удовлетворения потребностей личности в интеллектуальном, культурном и нравственном развитии посредством получения среднего профессионального образования и удовлетворения потребностей общества в квалифицированных специалистах со средним профессиональным образованием.

Задачам колледжа соответствует его организационная структура линейно-функционального типа. Такая структура в достаточной мере

сочетает линейные подразделения, выполняющие основной объем деятельности со службами, реализующими непосредственно функции управления. Функциональное разделение управленческой деятельности колледжа позволяет руководству решать задачу рационального взаимодействия с внешней и внутренней средой.

Общее руководство образовательным учреждением осуществляет Совет колледжа, избранный на общем собрании трудового коллектива. Непосредственное управление деятельностью колледжа осуществляет директор. В соответствии с Уставом в образовательном учреждении создан педагогический совет, объединяющий педагогический коллектив и работников административно – управленческого аппарата.

В колледже сформированы структурные подразделения на основе группировки осуществляемых в колледже функций, определяющих содержание его деятельности по осуществлению образовательного процесса.

Общее руководство деятельностью подразделений осуществляет директор колледжа, непосредственное – руководители подразделений. Координация деятельности осуществляется посредством проведения периодических совещаний руководителей подразделений.

Административно – управленческий аппарат колледжа в основном имеет педагогическое образование. С одной стороны это позволяет руководству хорошо разбираться в специфике образовательной деятельности, а с другой ограничивает спектр управленческих и организационных возможностей. В частности, в организации практически не находят применения научные методы и современные технологии управления. Управленческие решения в большинстве случаев носят интуитивный характер. Действующие с колледже системы управленческого учета, контроля и финансирования не обеспечивают достаточного качества управления.

Система управления персоналом в колледже не имеет четкой формально закрепленной структуры ввиду небольшой численности персонала и наличия единственного кадрового работника – инспектора по кадрам. Традиционно сложилось так, что основные функции управления персоналом закреплены за руководителями подразделений, а кадровый документооборот – за инспектором по кадрам. Такой подход направлен на то, чтобы высшее руководство - директор и его заместители решали стратегические задачи, задавали цели, а линейные руководители – заведующие отделениями, старший мастер, методисты отвечали за персонал и результаты деятельности. Специфика деятельности колледжа и его персонала требуют дифференцированного подхода к управлению различными категориями и группами сотрудников, что также влияет на кадровую политику организации.

Очевидно, что эффективность такого управления зависит от персонального фактора, то есть от линейных руководителей и непосредственно от работников

Для функций управленческого цикла, выполняемых руководством колледжа определено следующее содержание:

- *подбор и расстановка кадров* – привлечение необходимого персонала и его распределение по подразделениям и службам;
- *организация труда* – определение содержания и объема трудовых функций работников, требований к качественным и количественным показателям труда, обеспечение условий труда;
- *развитие персонала* – организация обучения, оценки, аттестации и продвижения сотрудников;
- *стимулирование персонала* – создание механизмов материального и нематериального удовлетворения потребностей сотрудников с целью формирования необходимых норм трудового поведения;
- *кадровый документооборот* – нормативно-правовое обеспечение, учет и контроль трудовых взаимоотношений с сотрудниками.

В ходе исследования, я ознакомилась с особенностями деятельности колледжа и основными моментами управления персоналом.

По результатам исследования мне удалось ознакомиться не только работой кадровика по документоведению, но и непосредственно вела связь с такими службами как архив, пенсионное управление, служба занятости населения.

Я считаю, исследование имела для меня важное практическое значение.

Использованные источники:

1. Кибанов А.Я. Основы управления персоналом. – М., 2005
2. http://namcollege.ya1.ru/

Герасимова В.И.
студент 4 курс
Финансово-Экономический Институт
Северо- Восточный Федеральный Университет им М.К.Аммосова
Россия, г. Якутск

ПРОБЛЕМЫ ПИТАНИЯ СОВРЕМЕННОЙ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ

В статье рассматривается исследование о питании студенческой молодежи на примере СВФУ им. М.К.Аммосова. Питание является основой здорового образа жизни. Проблема качественного питания студентов признана ключевым фактором повышения качества жизни. Социологическое исследование проводилось в феврале 2015 года.

Ключевые слова: питание, студент, здоровье, пища, заболевание.

The article deals with the study of nutrition of students on an example NEFU them. Ammosov. Nutrition is the foundation of a healthy lifestyle. The problem of quality supply of students recognized the key factor to improve the quality of life. A sociological study conducted in February 2015.

Keywords: nutrition, student, health, nutrition, disease.

Актуальность темы исследования. Одной из важнейших составляющих здорового образа жизни является рациональное питание. Большинство населения с пренебрежением относится к своему здоровью. Беспокоит рост популярности у студентов продуктов питания быстрого приготовления, содержащих в большом количестве различные ароматизаторы, красители, модифицированные компоненты. Поэтому неправильное питание становится серьезным фактором риска развития многих заболеваний. К сожалению, статистика последних лет показывает резкое увлечение среди молодых лиц, страдающих ожирением, заболеваниями сердечнососудистой системы, сахарным диабетом и т.д. Предотвратить такие заболевание можно, если вести здоровый образ жизни и, в первую очередь правильно питаться.

Социологическая проблема исследования заключается в том, что большинство современный студенческой молодежи неправильно питаются и из-за этого у них возникают проблемы со здоровьем. Проблема качественного питания студентов в целом также признана ключевым фактором повышения качества жизни.

Данное учебное социологическое исследование проводилось в феврале 2015 года. Анкета была составлена с целью изучения проблемы питания студенческой молодежи на примере студентов Северо-восточного федерального университета. Всего приняли участие 100 респондентов с 1 по 5 курсы, из них 45 юношей и 55 девушек, в возрасте от 16 лет и старше.

По половому признаку респонденты разделены на 45 юношей и 55 девушек. Из них на возрастную группу 16-20 лет приходится по 22 юношей и 16 девушек, на возрастную группу 20 лет и старше – 23 юношей и 39 девушек.

Распределение по курсу представлены на таблице 2

Курс	Юноши	%	Девушки	%	Итого	%
1	10	22,2%	5	9,1%	15	15%
2	9	20%	11	20%	20	20%
3	20	44,5%	30	54,5%	50	50%
4	6	13,3%	6	11%	12	12%
5	--	--	3	5,4%	3	3%
Итого	45	100%		100%	100	100%

Таблица2

Анализ по курсу респондентов показывает, что преобладает доля 3 курса- 50%, а за ним 2 курс 20% , 1 курс - 15%, 4 курс - 12% и самая наименьшая доля 5 курса - 3%.

По результатам анкетирования мы выяснили, что большинство респондентов (73%)считают, что не правильно питаются. Лишь 27% респондентов считают, что правильно питаются.

Большинство студенческой молодежи в основном предпочитают еду домашнего приготовления, что очень радует - это целых 65 %. 18% предпочитают есть столовой или в кафе. Это тоже как бы все равно домашняя еда. Только 7 % опрошенных предпочитают еду быстрого приготовления.

Радует то, что 48 % наших студентов редко пьют пиво, слабоалкогольные напитки и энергетические коктейли (анкета была анонимной, поэтому мы склонны верить нашим студентам) 35% студентов утвердили, что никогда не пьют пиво, слабоалкогольные напитки и.тп,15 % утверждают, что часто пьют и только 2% студентов признались, что они пьют постоянно.

Также 48 % студентов редко пьют колу, пепси, спрайт и другие газированные напитки. 29% опрошенных пьют газированные напитки часто, 12 % опрошенных воздерживаются от газированных напитков и 11 % студенческой молодежи злоупотребляют газированными напитками.

Ещё радует тот факт, что основная масса опрошенных редко употребляют в пищу шаурму и жаренные пирожки, чебурек, беляши и тп. продукты. Больше половины наших студентов редко питаются фаст-фудами, хотя тенденция последних лет говорят о том, что заведения такого типа очень популярны.

Имеются и печальные факты- почти половина студенческой молодежи часто едят жаренную, жирную, острую пищу. Лишь от 1 до 6 % студентов воздерживаются такой пищи. От 11 до 18% утвердили, что они постоянно едят жаренную, жирную, и острую пищу.

Ещё один немаловажный вопрос нашей анкеты "Соотношение вашего веса к росту"- половина опрошенных посчитали, что у них соотношение веса к росту в пределах нормы, ниже нормы у 22% опрошенных, выше нормы у 17% , 2 % опрошенных считают соотношение своего веса к росту намного выше нормы и не скрывают этого. А 9% опрошенных не знают соотношение веса к росту.

Как выяснилось, что больше половины студенческой молодежи не имеют хронические заболевания(62%), что очень радует, только у 10% опрошенных имеются хронические заболевания такие как: хронический гастрит, анемия, бронхит, сердечно- сосудистый ПИК, синусит, тонзиллит, ОРВИ, панкреатит и ангина.

И так вывод из всей нашей работы: студенты от 16 лет и старше к счастью в основном не страдают хроническими заболеваниями связанные с неправильным питанием, но время бежит неутолимо быстро и в будущем если мы не пересмотрим культуру своего питания и не сделаем для себя

определенные выводы на могут грозить: гастрит, сердечнососудистые заболевания, диабет, стресс, депрессия...

В заключении можно сказать , что питание составляет основу здорового образа жизни. В молодом возрасте по статистике видны нарушения питания, особенно у студентов. Они могут быть вызваны рядом причин. Причиной поражения собственной ткани почек, нефрозов и нефритов, может стать как пьянство, наркотическое пристрастие, токсикомания, так и чрезмерное употребление острой, копченой и маринованной пищи. К счастью наши студенты не злоупотребляют алкоголем.

По результатам исследования можно сделать вывод, что большинство студентов подтвердили, что неправильно питаются. Студенты нашего вуза предпочитают есть в домашних условия, т.е предпочитают домашнюю еду, нежели еду быстрого приготовления. К счастью, у большинства студентов с пищеварением все в порядке и не имеются хронические заболевания.

Во избежание серьезных проблем со здоровьем в среднем и зрелом возрасте следует заботится об этом смолоду, да бы не создавать проблемы себе и будущему поколению.

Использованные источники:

1. Калюжный Е.А., Кузмичев Ю.Г., Михайлова С.В., Маслова В.Ю. Результаты мониторинга физического здоровья студентов на основе активной самооценки // Научное мнение: научный журнал / Санкт-Петербургский университетский консорциум. – СПб., 2012. - №4. – С.133-137.
2. http://www.medinform.su/healthy_feed/others/s013

Герасимова В.И.
студент 4 курс
Финансово-Экономический Институт
Северо - Восточный Федеральный Университет им М.К.Аммосова
Россия, г. Якутск

УПРАВЛЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТЬЮ ТРУДА В ОРГАНИЗАЦИИ

В статье рассматривается безопасность труда в колледже. В ходе исследования разработан проект по совершенствованию безопасности труда в организации. Безопасность - это отсутствие недопустимого риска, связанного с возможностью нанесения ущерба. Безопасные условия труда - это условия труда, при которых воздействие на работающих вредных или опасных производственных факторов исключено, либо уровни их воздействия не превышают установленные нормативы.

Ключевые слова: безопасность, здоровье, риск, жизнь, охрана труда, мероприятие.

Охрана труда - это система обеспечения безопасности жизни и здоровья работников в процессе трудовой деятельности, включающая правовые, социально-экономические, организационно-технические, санитарно-гигиенические, лечебно-профилактические, реабилитационные и иные мероприятия.

Основной целью управления безопасностью труда является организация работы по обеспечению безопасности, снижению травматизма и аварийности, профессиональных заболеваний, улучшению условий труда на основе комплекса задач по созданию безопасных и безвредных условий труда.

Безопасностью труда называют состояние условий труда, при котором исключено воздействие на работающих опасных и вредных производственных факторов. Условия труда - это совокупность факторов производственной среды, оказывающих влияние на здоровье и работоспособность человека в процессе труда (ст. 209 ТК РФ).

Социальное значение охраны труда заключается в содействии росту эффективности общественного производства путем непрерывного совершенствования и улучшения условий труда, повышения его безопасности, снижения производственного травматизма и заболеваемости. Общая характеристика АУ РС(Я) СПО «Намский педагогический колледж им. И.Е.Винокурова»

Наименование: Автономное учреждение Республики Саха (Якутия) Среднего Профессионального Образования "Намский педагогический колледж им. И.Е. Винокурова"- АУ РС(Я) СПО "Намский педагогический колледж им. И.Е.Винокурова"

- 1963 год - на базе Намской школы-интерната" и приказа министра просвещения Шарина Н.И. от 29 августа за № 8-97 открыто Намское педагогическое училище для подготовки учителей начальных классов.
- 2001 год - указом Президента РС(Я) М.Е.Николаева от 28 февраля № 1357 и приказом министра образования РС(Я) Михайловой Евгении Исаевны от 19 марта № 01-08/414 «О создании Саха государственной педагогической академии» с 1 апреля Намское педагогическое училище преобразовано в колледж.
- 2012 год - колледж преобразован в автономное учреждение РС(Я) СПО “Намский педагогический колледж им. И.Е.Винокурова”

Эстетическое направление учебного заведения было заложено с середины 60-х годов. Училище открыло дорогу первому и последующим поколениям учителей рисования и черчения (с 1965 г.), обслуживающего и технического труда (с 1976 г.). Колледж и по сей день выполняет государственный заказ по подготовке специалистов данных профилей, не

изменяя своей специфике.

Цели и задачи по охране труда организации : создание безопасных условий труда, сохранение жизни и здоровья работников в процессе трудовой деятельности, включающие в себя правовые, социально-экономические, организационно-технические, санитарно-гигиенические, лечебно-профилактические, реабилитационные и иные мероприятия.

Итак, в ходе анализа безопасности труда были сделаны выводы :

- было 2 несчастных случая среди студентов колледжа по не соблюдению техники безопасности;
- По состоянию на 25 октября 2014г. была произведена полная ревизия первичных средств пожаротушения стоящих на балансе колледжа и этим определилось, что в некоторых объектах организации не хватает первичных средств пожаротушений.
- Организация не составляет и согласовывает списки профессий, которым устанавливается доплата за работу во вредных и тяжелых условиях труда, а также списки работ, профессий и должностей, на которых в связи с условиями труда работникам выдается молоко (или другие равноценные продукты питания), лечебно-профилактическое питание, а также мыло, смывающие и обезвреживающие вещества.
- Работники отдела АХО не обеспечены современными средствами индивидуальной защиты и спецодеждой с учетом условий труда на конкретных рабочих местах. Для профилактики возникновения профзаболеваний не проводятся лечебно-профилактические мероприятия: лечение в стационарах, санаторно-курортное лечение.

Выводы, сделанные из предыдущей главы, дают общую картину безопасности труда в организации. Для улучшения безопасности труда в организации, в данной работе разрабатывается проект по совершенствованию безопасности труда в организации.

Отметим, что в предыдущей главе отмечены все недостатки и отличительные особенности безопасности труда в АУ РС(Я) СПО "НПК" им. И.Е. Винокурова.

На основе выявленных проблем предлагаем следующий перечень рекомендаций:

1. Разработать план мероприятий по улучшению безопасности труда на 2016-2019 г.;
2. Необходимо купить дополнительно первичных средств пожаротушения, чтоб были во всех объектах организации;
3. Всех работников административно- хозяйственного отдела обеспечить современными средствами индивидуальной защиты (спецодеждой, обувью и пр.),с учетом условий труда на конкретных рабочих местах;

4. Провести комплекс лечебно-профилактических мероприятий (в т. ч. обеспечение медицинскими аптечками, лечение в стационарах, санаторно-курортное лечение);

5. Совершенствовать систему обучения персонала в области охраны труда и технической безопасности, а также оказанию первой помощи при несчастных случаях в организации;

6. Для поддержания в постоянной готовности предупреждения чрезвычайных ситуаций и реагирования на них проводить учения, тренировки по ликвидации возможных аварий, отработке методов тушения пожаров и локализации возможных аварийных ситуаций.

Согласно статье 226 ТК РФ, финансирование мероприятий по улучшению безопасности труда осуществляется за счет средств федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации, местных бюджетов, внебюджетных источников в порядке, установленном федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации, законами и иными нормативными правовыми актами субъектов Российской Федерации, нормативными правовыми актами органов местного самоуправления.

Совершенствовать систему обучения персонала в области охраны труда и технической безопасности, а также поддерживать в постоянной готовности предупреждения чрезвычайных ситуаций и реагирования на них будет заниматься руководитель административно- хозяйственного отдела и директор колледжа.

Затраты на обучение безопасным методам труда, на компенсацию длительных расходов, связанных с несчастным случаем, а также на заработную плату работников службы охраны труда определяют на основании бухгалтерской отчетности организации.

Далее рассмотрим социальную эффективность предложенных мероприятий. Социальные результаты мероприятий по улучшению безопасности труда определяются следующими показателями:

- улучшения здоровья работников АХО;
- положительное отношение работников АХО к организации;
- снижением уровня производственного травматизма;
- уменьшение количества случаев профессиональной заболеваемости, связанной с неудовлетворительными условиями труда;
- благоприятный и безопасный климат в организации;
- улучшение знаний работников в области охраны труда.

Социальная эффективность улучшения безопасности труда благоприятно отражается на отношение работников к организации, а также на их здоровья.

В ходе исследования был разработан проект по совершенствованию безопасности труда в организации, в целом отделе АХО. С учетом недостатков и проблем безопасности труда были разработаны положения

проекта, мероприятия по внедрению проекта и рассчитали социально-экономическую эффективность организационного проекта. Цель этого этапа было показать, что эти мероприятия несложно повести, а результат будет впечатляющим.

Основная цель исследования достигнута, разработан проект по совершенствованию безопасности труда в организации. Положения проекта направлены на улучшения безопасности труда в организации.

Использованные источники:

1. Безопасность труда, санитария и гигиена: Справ. пособие. – М.: Изд-во стандартов, 2009 – 174 с.
2. Жданкин Н. А.Охрана труда// Трудовое право - 2012 - №2 - С.13
3. Карнаух Н.Н. Охрана труда: учебник. – М.: Издательство Юрайт, 2011. – 380 с.
4. Никифорова Л.Л. Безопасность жизнедеятельности: Учебное пособие. – М: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012. – 496 с.
5. Раздорожный А.А. Охрана труда и производственная безопасность.Учебник /— М.: Издательство «Экзамен», 2007. - 510,с.
6. http://namcollege.ya1.ru/

УДК 001.339

Гиголаев Г.Ф., к.э.н.
преподаватель
Бояршинова Д.А.,
студент 2 курса
Кисиев З.Э.
студент 2 курса
Финансового университета при Правительстве РФ
Владикавказский филиал
Факультет «Экономика»
Россия,г.Владикавказ

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ: ЕЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ПОЛОЖИТЕЛЬНУЮ ИЛИ ОТРИЦАТЕЛЬНУЮ СТОРОНУ?

Статья посвящена изучению экспорта и импорта России за последний период времени. А так же в статье проводится анализ внешней торговли Российской Федерации. Рассмотрены причины ухудшения экономического роста страны. Содержится в данной работе прогноз на будущий год.

Ключевые слова: внешняя торговля, внешнеторговый оборот, валовой внутренний продукт, экспорт, импорт.

Присутствие на мировом рынке создает дополнительные возможности и стимулы для ускорения экономического роста страны в долгосрочном периоде. Возможно, что наиболее важными из них являются

сбережения и инвестиции, так как это очень мобильные показатели, которые также определяют инвестиционный климат в разных странах и, в частности, стимулы для инвестиций.

Иностранный сектор дает дополнительные источники инвестиций, а также предоставляет дополнительные возможности для сбережений. Более

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ			
(по методологии платежного баланса)			
	2012	**2013**	**2014**
	Миллионов долларов США		
Внешнеторговый оборот	**863205**	**864612**	**805789**
Экспорт	527434	523275	497763
Импорт	335771	341337	308026
Сальдо торгового баланса	191663	181939	189737
в том числе:			
Со странами дальнего зарубежья			
экспорт	443778	445151	428929
импорт	288406	295022	271978
сальдо торгового баланса	155371	150128	156951
Со странами СНГ			
экспорт	83656	78125	68834
импорт	47365	46314	36048
В процентах к предыдущему году			
Внешнеторговый оборот	**103,5**	**100,2**	**93,2**
Экспорт	102,3	99,2	95,1
Импорт	105,4	101,7	90,2
из него:			
Со странами дальнего зарубежья			
экспорт	101,6	100,3	96,4
импорт	105,3	102,3	92,2
Со странами СНГ			
экспорт	106,3	93,4	88,1
импорт	105,9	97,8	77,8

высокие внутренние сбережения -- не важно, за счет частных сбережений или снижения дефицита государственного бюджета -- приведут к

увеличению суммы внутренних инвестиций и к росту чистого экспорта. В долгосрочном периоде положение страны в международной торговле сказывается на ее норме сбережений и норме инвестиций. Так, сокращение дефицита во внешней торговле требует соответствующего изменения внутренних сбережений и инвестиций. Важный механизм приведения товарных потоков в соответствие с внутренними сбережениями и инвестициями осуществляется посредством валютных курсов.

Помимо стимулирования высокого уровня сбережений и инвестиций, страны могут добиться ускорения экономического роста за счет проведения определенной политики и формирования определенных институтов. Важными условиями являются стабильный макроэкономический климат, гарантированные права собственности на материальные активы, а также на интеллектуальную собственность, конвертируемость валюты при очень низких ограничениях на пути потоков капитала, политическая и экономическая стабильность.

Какова же наша внешняя торговля за последние годы?

Проанализировав данные с Росгомстата, можно заметить, что в 2014 году внешнеторговый оборот Российской Федерации значительно «упал» на 7%,чему послужило значительное сокращение экспорта и импорта (на 25,512 миллионов долларов США произошло снижение в экспорте , а так же на 33311 миллионов долларов снизился и экспорт в страну).

Исходя из данных сокращение внешнеторгового оборота РФ уже в 2014 года по сравнению с 2013 в процентном соотношении составило тогда 7%.Экспорт, в свою же очередь, снизился на 4,1%(со странами дальнего зарубежья сокращение произошло на 3,9%, а со странами СНГ на 5,4%)

По сравнению с экспортом импорт упал почти в три раза,что более значительно сыграло на внешнюю торговлю нашей страны. В отличии от предыдущего года он уменьшился на 11,5%(импорт со странами дальнего зарубежья снизился на 10,1%, а со странами СНГ на 2%).

Что произошло с внешней торговлей России в 2015?

Начало 2015 года для российской экономики явно не задалось. Резкое снижение курса рубля, падение цен на «черное золото» и новые санкции со стороны зарубежных стран привели к снижению основных показателей внешней торговли, что уже ощутили на себе даже простые потребители.

В январе объем внешней торговли упал на целых 34% и составил 38 млрд рублей. Если экспорт снизился на 29% (до 27,5 млрд рублей), то импорт упал и вовсе на 41%.



Такое снижение показателей связано с тем, что российские товары подешевели из-за низкого курса рубля. Так, органы статистики рассчитали, что в среднем цены на экспортируемые товары упали на 6,3%, а импортируемые на 7,2%. Кроме того, в январе наблюдался самый сильный спад цены на нефть - до 47 долларов за баррель, что сравнимо только с кризисом 2008 года. Также по данным Минэкономразвития произошел существенный спад инвестиций в основной капитал, строительство, снизились годовые темпы обрабатывающих производств. Это повлияло на объемы производства, а, значит, и на объемы экспорта и импорта. В результате этого, январские показатели внешней торговли стали самыми низкими за последние четыре года.

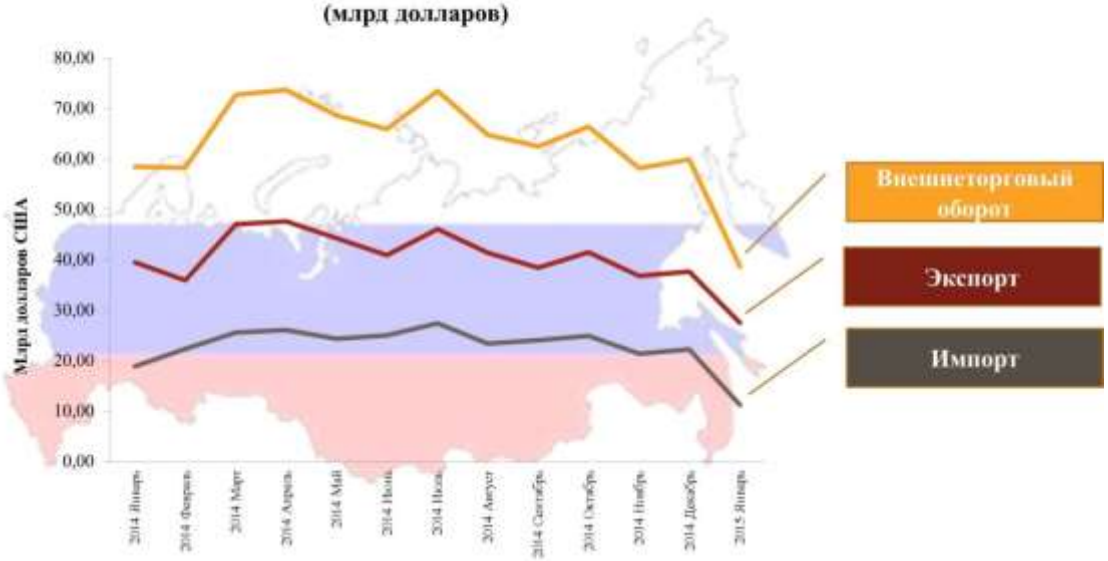
Динамика внешнеторгового оборота в январе 2011-2015 гг. (млрд долларов)



При этом сокращение торговли наблюдается практически по всем странам (СНГ и дальнего зарубежья) и товарам. Существенно сократились закупки машин и оборудования, продукции химической промышленности и металлургической продукции.

Снижение показателей наблюдалось в течение всего 2014 года и усилилось с осени - в отношении России были введены санкции - сократилось инвестирование, были введены ограничения на предоставление кредитов российским компаниям иностранными банками, также ряд санкций затронул запрет на ввоз и вывоз товаров из некоторых стран. Введенное Россией продуктовое эмбарго также повлияло на снижение показателей по импорту.

Основные показатели внешней торговли России в динамике в 2014-январе 2015 г. (млрд долларов)



Во внешнеторговом обороте по странам основную долю занимают страны дальнего зарубежья - на них приходится 88%, т.е. 34 млрд долларов. Несмотря на введенные санкции со стороны многих стран данной группы, Россия не стала коренным образом менять сложившиеся экономические связи. На страны СНГ приходится лишь 12% всего объема внешнеторгового оборота, что чрезвычайно мало, учитывая возможности данных стран. Более того, в последние годы наметилась тенденция сокращения доли стран СНГ в пользу стран дальнего зарубежья. Так, ещё в 2013 году на них приходилось 13-14%.



Внешнеторговый оборот со странами СНГ в январе 2015 года снизился на 42% и составил 4381,15 миллиона долларов. Экспорт и импорт снизились также более чем на 40% до 3071,58 и 1309,57 млн долларов.



Несмотря на стремления российского руководства в области интеграции стран СНГ, например создание Евразийского экономического союза и присоединение к нему Армении, показатели торговли с этими государствами продолжают падать. И причина тому - не только падение цен, но и снижение темпов развития экономики и производства в самих странах Содружества. Так, например, индекс промышленного производства Беларуси уменьшился на 6,2% к январю прошлого года. Подобное наблюдается в Казахстане, Таджикистане. Темпы производства в Украине также значительно снизились - на 21,3%, что привело к сокращению торговли с данным государством.

Пока предпосылок для изменения этой тенденции нет, Украина ориентируется на торговлю с Европейским союзом, который сохранил для Украины односторонние преференции в торговле со странами ЕС до конца 2015 года в рамках трехсторонних договоренностей между Украиной, ЕС и Россией. В результате внешнеторговый баланс Украины изменил структуру: экспорт в Россию уменьшился на 57%, но при этом увеличился её экспорт в страны Евросоюза.

Во внешней торговле России со странами дальнего зарубежья также наметился спад - внешнеторговый оборот снизился на 33% и составил 34338,9 млн долларов. Тем не менее, спад экспорта составил 29%, а импорта уменьшился значительнее - он снизился 41%.



Стоит добавить, что снижение импорта из стран дальнего зарубежья может особенно негативно сказаться на нашей экономике. Из-за снижения курса рубля импортные товары для нас существенно подорожали. Поскольку многие производства в своей деятельности используют именно импортные сырье и полуфабрикаты, то стоит ожидать и сокращения производства.

В целом, среди стран дальнего зарубежья по-прежнему основным торговым партнером остаются страны Европейского союза, однако, курс внешней торговли постепенно меняется в сторону стран Азиатско-Тихоокеанского региона. Несмотря на то, что в обеих группах стран наблюдается спад, постепенное замещение европейских партнёров азиатскими заметно. Это и вышедший на первое место Китай, и Япония, а также Тайвань, Вьетнам, Южная Корея.



Объем внешней торговли со странами АТЭС снизился на 25%, в то время как со странами Европейского союза на 39%.

В структуре экспорта России в страны дальнего зарубежья наибольшую долю занимают минеральные продукты. На их долю приходится более чем две трети российского экспорта. Второе место по величине занимает экспорт металлов и изделий из них.

Подводя итоги, очевидно, что в 2015 г. Россия вошла в период экономического спада, глубина и продолжительность которого была обусловлена как внешними факторами, так и способностью российской экономики оперативно адаптироваться к новым условиям. Такое направление экономической динамики во многом оказалось предопределено траекторией развития в предшествующие годы. Замедление роста российской экономики оформилось еще в 2013 г., в тот период, когда внешнеэкономический фон оставался вполне благоприятным. Темп роста ВВП в 2013 г. снизился до 1

,3%, промышленного производства–до 0,4%, инвестиции в основной капитал в 2013 г. впервые после кризиса 2008–2009 гг. сократились на 0,2%.

Что же будет ожидать нашу страну в 2016 году? Остается только догадываться. На сегодняшний день ставят следующие прогнозы:

–Валовый внутренний продукт будет сокращаться два года подряд и его объем в 2016 г. будет сопоставим с уровнем2010 г.в реальном выражении.

–Темп роста потребительских цен в течение двух лет ожидается выше 10%, всего за период 2014

–2016 гг. цены вырастут на43,5%, что превышает совокупный рост цен за пятилетний период однозначной инфляции (2009–2013гг.)

–Реальный эффективный курс рубля продолжит снижаться и в 2015 г., и в 2016г. и к концу 2016 г. вернется на уровень конца 2003 г.

–Процентные ставки по рублевым кредитам предприятиям в течение двух лет будут оставаться положительными в реальном выражении на 3–4 п.п. выше темпа инфляции

Использованные источники:

1. http://www.gks.ru/- сайт Федеральной службы государственной статистики

УДК 339

Глоян Р.Р.
ст.преподаватель
кафедра экономики и управления
Международный инновационный университет
Айба И.А.
аспирант
Почекаев А.О.
магистрант
кафедра экономики и управления
Россия, г.Сочи

ЛОЯЛЬНОСТЬ ПОТРЕБИТЕЛЯ В СТРУКТУРЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ

Аннотация. В исследовании рассмотрены сущность и особенности лояльности потребителя и ее роль в деятельности компании

Ключевые слова. Лояльность потребителя, уровни лояльности, модель потребительской активности, маркетинг

Annotation. In research essence and features of loyalty of consumer and her role are considered in activity of company

Keywords. Customer loyalty, loyalty, model of consumer activity, marketing

В современных условиях жесткой конкуренции компаний вопрос изучения лояльности является крайне актуальным [1, с.47]. На сегодняшний день лояльности потребителей придаётся очень большое значение, она считается основой при развитии постоянного конкурентного преимущества любой компании [2, с.82]. Для каждой компании чрезвычайно важно иметь лояльных клиентов, потому что удовлетворенность потребителя сулит им дополнительные финансовые выгоды.

В литературе можно найти множество вариантов определения удовлетворенности и лояльности, тем не менее, большинство из них так или иначе связаны с рассмотрением данных явлений как взаимосвязанных процессов. Иными словами, они говорят о том, что потребитель делает, чтобы стать удовлетворенным или лояльным [3, с.15]. К примеру, удовлетворенность определяется как «оценка воспринимаемой разницы между предполагаемым и реальным образом продукта». В то время как лояльность во многих работах определяется как «частота повторных покупок или относительный объем покупок одного бренда» [4, с.70]. При этом лояльных покупателей определяют как тех, кто совершает повторную покупку определенного бренда, рассматривая только этот бренд и не ищут информацию о продуктах других брендов. Проблема данных определений лояльности заключается в том, что они сфокусированы лишь на том, что

делает покупатель, игнорирую при этом психологические аспекты удовлетворенность и лояльности [5, с.11].

Поэтому в условиях постоянно растущей конкуренции, роста затрат на привлечение клиентов, такие понятия как «лояльность потребителя» и «уровень обслуживания» становятся неразделимыми. Уровень обслуживания, в свою очередь, включает в себя две составляющих: процессную и отношенческую. Тогда как процессная сторона – это отслеживание порядка предоставления услуги или продажи товара, технологически правильное обслуживание клиентов, отношенческая сторона – это эмоции, которые получает клиент, обращаясь к продавцу услуги [6, с.71]. Не секрет, что в современном мире, когда человек испытывает дефицит времени, эмоций и общения, эти две стороны обслуживания формируют целую политику по удержанию клиентов. Достижение высокого уровня удовлетворенности качеством услуг покупателем всегда была важной цель управления для организаций [7, с.95].

Всестороннее изучение определений потребительской лояльности и тех признаков, которые выделяются разными авторами, позволили нам сформировать общую модель потребительской активности, сигнализирующей о его лояльности (см. рис.1).



Рисунок 1 - Частотное распределение экспертного мнения о показателях потребительской лояльности.

На диаграмме видно, что наиболее повторяющаяся характеристика – это совершение покупок в будущем– в 35 определениях из 50 исследователи выделяли эту характеристику. Иными словами, в 70% изученных определений выделяется намерение совершить покупку в будущем, как один из показателей потребительской лояльности.

Следующим признаком был выделено совершение покупок в прошлом: в 48% определений включали в себя это поведение, как показатель лояльности. Это показатель регулярного взаимодействия, которое уже имело место. Следующим по частоте фактором можно назвать положительную оценку покупателя к компании – в 36% определений

входит эта характеристика. Далее следует такая характеристика лояльного потребителя, как игнорирование других предложений на рынке – 32% определений. И последней характеристикой, с наибольшим числом повторений, оказалось желание давать рекомендации своим друзьям и близким – 26%.

Другие виды потребительской активности, выделенные в предыдущем разделе работы, не имеют высокого показателя в частотном распределении – менее 10%. Однако принять их во внимание все-таки стоит, поскольку они могут подходить для описания лояльность потребителей определенной категории бизнеса.

Лояльный потребитель характеризуется тем, что он дает позитивные комментарии о компании, пропагандирует ее товары или услуги, рекомендует их своим друзьям и близким и даже защищает компанию. Лояльный потребитель не имеет тенденции к переключению, несмотря на изменяющиеся условия рынка и появление новых предложений. Конкуренты компании не рассматриваются как альтернативное предложение. Также важно отметить, что лояльный потребитель не переключится на конкурента даже в том случае, если компания совершила какие-то ошибки в своей работе [8, с.70]. Лояльный клиент относится с терпением к таким ситуациям и дает шанс на исправление.

Итак, мы обозначили круг существенных признаков потребительской лояльности. Выработаем определение: потребительская лояльность - это потребительское поведение, выражающееся в его благоприятном отношении к определенному продавцу и регулярном приобретении его товара или услуги и намерении его продолжать, а также характеризующееся нечувствительностью к действиям и предложениям продавцов-конкурентов и готовностью рекомендовать выбранный им товар другим потребителям.

Использованные источники:

1. Величко Н.Ю., Миносян С.Д. Маркетинговые мероприятия по повышению лояльности потребителя к гостинично-туристскому продукту // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. 2013. -№ 6. -С. 47-52.
2. Айба И.А., Величко Н.Ю. Удовлетворенность и лояльность потребителей гостинично-туристских услуг / В книге: Современные проблемы экономики и менеджмента. Орел, 2015. С.81-98.
3. Андреев А.Г. Лояльный потребитель – основа долгосрочного конкурентного преимущества компании [Текст]/ Андреев А. Г. // Маркетинг и маркетинговые исследования. - 2003. - № 2. – С. 15-20.
4. Величко Н.Ю. Исследование лояльности и удовлетворенности потребителя и методы управления ими /В книге: Социально-экономические и правовые основы развития экономики. Уфа, 2015. С.58-69

5. Величко Н.Ю. Совершенствование управления маркетингом в сфере гостинично-туристских услуг (на примере курортного региона): автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Научно-образовательный центр Российской академии образования. Сочи, 2004
6. Величко Н.Ю. Удовлетворенность потребителей образовательных услуг как источник конкурентного преимущества университета // Гуманизация образования. 2015. - № 4. – С.69-74.
7. Современная модель эффективного бизнеса: монография / Н.Ю.Величко, Н.А. Гончарова, В.В.Заболоцкая и др./Под общ. ред. С.С.Чернова. - Книга 10. - Новосибирск: ООО «Агенство «СИБПРИНТ», 2012. -С. 94-107.
8. Современные теории менеджмента: научная коллективная монография/Е.В. Петрухина, Е.В. Симонова, Гужина Г.Н. . - Орел: ООО «Научное обозрение», 2014. -С.69-85.

УДК 330.322

Голендеева Л.П.
2 курс магистратуры
Научный руководитель: Жариков Анатолий Васильевич
кандидат экономических наук, доцент
Нижегородский Государственный
Университет им. Н.И. Лобачевского
Россия, г. Н. Новгород

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПУБЛИЧНЫХ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ

Аннотация

В статье исследован вопрос оценки инвестиционной привлекательности акционерных обществ. В современных условиях это одна из важнейших характеристик деятельности компании, влияющая на перспективы развития компании.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность.

В современных представлениях нет единого подхода в определении понятия «инвестиционная привлекательность». Существуют разные точки зрения, представленные в таблице 1.

Таблица 1 – Понятие «Инвестиционная привлекательность»

Автор	Определение
Эксперт РА	Инвестиционный климат, включающий в себя инвестиционный потенциал и инвестиционный риск [7]
Валинурова Л. С. и Казакова О. Б.	Совокупность различных объективных признаков, свойств, средств, возможностей системы, обусловливающих

	потенциальный платежеспособный спрос на инвестиции [2]
Садеков А. А. и Лесная Н.А.	Интегральный или комплексный показатель целесообразности вложения капитала инвестором в тот или иной объект (страну, область, регион, предприятие или проект) [5]
Бланк И.А.	Обобщающая характеристика преимуществ и недостатков инвестирования отдельных направлений и объектов с позиции отдельного инвестора [1]
Крылов Э.И., Власова В.М., Егорова М.Г., Журавкова И.В.	Самостоятельная экономическая категория, характеризующейся не только устойчивостью финансового состояния предприятия, доходностью капитала, курсом акций или уровнем выплаченных дивидендов». Авторы отмечают её зависимость от конкурентоспособности продукции, клиентоориентированности предприятия, выражающейся в наиболее полном удовлетворении запросов потребителей, а также от уровня инновационной деятельности хозяйствующего субъекта. [4]
Ендовицкий Д.А., Бабушкин В.А.	Совокупность взаимосвязанных между собой характеристик экономического потенциала, доходности операций с активами и инвестиционного риска хозяйствующего субъекта, обладающего определенной способностью к устойчивому развитию в условиях конкурентной среды и отвечающего допущению о непрерывности деятельности [3]

По нашему мнению, наиболее полное определение дают Крылов Э.И., Власова В.М., Егорова М.Г., Журавкова И.В. А исходя из того, что определение инвестиционной привлекательности необходимо для выбора инвестором объекта инвестирования и принятия решения о начале инвестиционного процесса, то также подходящее краткое определение дает Бланк И.А.

Инвестиционная привлекательность компании играет важную роль в успешном развитии бизнеса и привлечении новых инвестиций.

Для оценки инвестиционной привлекательности необходимо рассматривать как показатели финансовой устойчивости, так и финансовые результаты деятельности организации. Поскольку инвесторы делятся на портфельных и стратегических. И если для портфельных важным элементов привлекательности является прибыль, поскольку цель

их деятельности – получение прибыли, то для стратегических важна оценка финансовой устойчивости и рентабельности.

Инвестиционная привлекательность вызывает интерес не только у инвесторов, но и у руководителей, менеджеров общества, для которых важна перспективность развития бизнеса.

Для оценки финансового состояния используются показатели, представленные в таблице 2.

Таблица 2 – Оценка финансового состояния

Показатель	Формула для расчета
Показатели ликвидности	
Коэффициент абсолютной ликвидности	$К_{а.л.}$ = ДС/КП, где ДС – денежные средства; КП – краткосрочные пассивы
Коэффициент быстрой ликвидности	$К_{б.л.}$ = (ДЗ+ДС)/КП, где ДЗ – дебиторская задолженность
Коэффициент текущей ликвидности	$К_{т.л.}$ = ТА/КП, где ТА – текущие активы
Показатели оборачиваемости	
Коэффициент оборачиваемости:	
активов	$К_{обА}$ = ВР/А, где ВР- выручка, А - активы
текущих активов	$К_{обТА}$ = ВР/ТА, где ТА – текущие активы
запасов	$К_{обЗ}$ = ВР/З, где З - запасы
дебиторской задолженности	$К_{обДЗ}$ = ВР/ДЗ, где ДЗ – дебиторская задолженность
Время обращения:	
активов	$Т_{обА} = 360/К_{обА}$
текущих активов	$Т_{обТА} = 360/К_{обТА}$
запасов	$Т_{обЗ} = 360/К_{обЗ}$
дебиторской задолженности	$Т_{обДЗ} = 360/К_{обДЗ}$
Показатели платежеспособности	
Общий коэффициент платежеспособности	ЗС/$ВР_{срмес}$, где ЗС-заемные средства
Коэффициент задолженности по кредитам банков и займам	(ДП+ККиЗ)/$ВР_{срмес}$, где ДП-долгосрочные пассивы, ККиЗ-краткосрочные кредиты и займы
Коэффициент задолженности другим организациям	(ЗП+ЗДО)/$ВР_{срмес}$, где ЗП – задолженность поставщикам, ЗДО – задолженность другим организациям
Коэффициент задолженности фискальной системе	ЗФС/$ВР_{срмес}$, где ЗФС – задолженность фискальной системе
Коэффициент внутреннего долга	ЗВД/$ВР_{срмес}$, где ЗВД – задолженность по внутреннему долгу
Коэффициент платежеспособности по текущим обязательствам	КО/$ВР_{срмес}$, где КО – краткосрочные обязательства
Показатели устойчивости	
Коэффициент автономии	$К_а$ = СК/ВБ, где СК – собственный капитал, ВБ – валюта баланса
Коэффициент финансовой зависимости	$К_з$ = ЗК/ВБ, где ЗК – заемный капитал
Коэффициент соотношения заемных	$К_{з/с}$ = ЗК/СК

и собственных средств	
Коэффициент соотношения валюты баланса и собственного капитала	МСК = ВБ/СК
Показатели покрытия	
Коэффициент финансовой обеспеченности собственными средствами	$К_{осс}$ = (СК – ВОА)/ТА, где ВОА-внеоборотные активы, ТА – текущие активы
Коэффициент маневрирования собственными оборотными средствами	$К_{м}$ = (СК – ВОА)/СК
Коэффициент обеспеченности запасов собственным капиталом	$К_{осз}$ = (СК-ВОА)/З, где З - запасы
Коэффициент обеспеченности запасов источниками финансирования	$К_{зиф}$ = (СК-ВОА +КК+КЗП)/З
Показатели рентабельности	
Рентабельность активов	R = П/А, где П- прибыль, А – активы
Рентабельность собственного капитала	R = П/СК, СК – собственный капитал
Рентабельность оборотного капитала	R = П/ОА, где ОА – оборотные активы
Рентабельность товаров, работ, услуг	R = П/ВР, где ВР – выручка

С точки зрения инвесторов рентабельность собственного капитала является одним из основных факторов в оценке инвестиционной привлекательности. Помимо вышеуказанной формулы, данный показатель можно рассчитать по формуле Дюпона (DuPont). Для этого перемножаются три показателя: рентабельность продаж по чистой прибыли, оборачиваемость активов и финансовый леверидж. Эта трехфакторная модель показывает зависимость рентабельности собственного капитала от продаж, эффективности использования активов и соотношения собственного и заемного капитала. Также можно использовать для расчета пятифакторную модель, в таком случае к факторам добавятся налоговая ставка и проценты по заемному капиталу.

Таким образом, формула Дюпона позволяет определить привлекательность компании, исходя из ключевого в оценке стоимости предприятия - показателя рентабельности собственного капитала.

В оценке инвестиционной привлекательности публичного акционерного общества также немаловажную роль играет рыночная капитализация и экономическая добавленная стоимость EVA.

Рыночная капитализация публичного акционерного общества – это рыночная стоимость всех выпущенных акций конкретного акционерного общества. Рассчитывается как произведение цены акции на количество акций в уставном капитале общества.

Информационной базой для расчета показателей финансово-экономического состояния является финансовая и бухгалтерская отчетность общества, для расчета рыночной капитализации – данные фондовой биржи, на которой обращаются акции общества.

Экономическая добавленная стоимость EVA необходима для создания такой стоимости компании, когда операционная прибыль превышает средневзвешенную стоимость использованного капитала в денежном выражении. [6] Показатель EVA определяется как разница между чистой прибылью и инвестированным в предприятие капиталом, умноженным на средневзвешенную цену капитала.

В условиях кризисных явлений в экономике для оценки инвестиционной привлекательности следует оценивать качественные параметры деятельности и уровень рисков.

Под оценкой качественных факторов понимается исследование деловой репутации организации и положения на рынке.

Оценка рисков компании необходима для снижения вероятности возникновения негативных событий.

Таким образом, чтобы полностью раскрыть инвестиционную привлекательность общества необходимо рассмотреть:

1. Показатели финансовой устойчивости;
2. Финансовые результаты деятельности компании;
3. Рыночную капитализацию;
4. Экономическую добавленную стоимость EVA;
5. Качественные параметры деятельности;
6. Уровень инвестиционного риска.

Исходя из этого, по нашему мнению инвестиционная привлекательность компании – это самостоятельная экономическая категория, которая характеризуется финансовой устойчивостью и финансовыми результатами, уровнем риска, рыночной капитализацией и внешними факторами, что позволяет определить перспективы развития компании и условия инвестирования.

Использованные источники:

1. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент Год выпуска: 2001 Автор: Бланк И.А. Жанр: менеджмент Издательство: Эльга-Н, Ника-Центр ISBN: 966-521-048-3 Количество страниц: 448;
2. Валинурова Л. С. Управление инвестиционной деятельностью [Текст]: учебник / Л. С. Валинурова, Казакова О. Б. М. — КНОРУС, 2005. —384с.;
3. Ендовицкий Д.А., Бабушкин В.А., Батурина Н.А. Анализ инвестиционной привлекательности организации: научное издание / под ред. Д.А. Ендовицкого. – М.: КНОРУС, 2010. – 376 с.;
4. Крылов Э.И. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия: Учеб. пособие для студентов вузов/ Э.И. Крылов, В.М. Власова, М.Г. Егорова, И.В. Журавкова. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 191с.;
5. Садеков, А.А., Лисова Н.А. Инвестиционная привлекательность предприятия (методология и методика оценки): моногр. / А.А. Садеков, Н.А. Лисова – Донецк: ДонГУЭТ, 2001. – 270 с.;

6. Толкаченко О.Ю. Индикативная методика оценки инвестиционной привлекательности фирмы // Финансовый менеджмент. - 2008. - № 6. -С. 88-98.;
7. Рейтинговое агентство «ЭКСПЕРТ РА» [Электронный ресурс]/ Режим доступа: http://raexpert.ru/ (дата обращения: 14.12.2015г.).

УДК 330.322

Голендеева Л.П.
2 курс магистратуры
Воинова Ю.С.
2 курс магистратуры
Нижегородский Государственный
Университет им. Н.И. Лобачевского
Россия, г. Н. Новгород

ИНВЕСТИЦИИ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация

В статье рассмотрена инвестиционная активность регионов Приволжского федерального округа в привязке к анализу объемов и динамики процессов инвестирования. Осуществлено исследование динамики валового регионального продукта Приволжского федерального округа.

Annotation

The article discovers of investment activity of the regions of Volga Federal District with reference to the analysis of the volume and dynamics of investment processes. The study of the dynamics of the gross regional product of Volga Federal District.

Ключевые слова: инвестиции, валовой региональный продукт, инвестиционный климат, регион.

Keywords: investments, gross regional product, investment climate, region.

Главным ориентиром развития экономики является активная инвестиционная деятельность. В России и ее регионах существует проблема в количестве и качестве инвестиций.

Согласно ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» под инвестициями понимаются денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта. [1]

Одним из показателей, характеризующих инвестиционную активность является валовой региональный продукт (ВРП) на душу населения.

ВРП представляет собой стоимость товаров и услуг, произведенных для конечного использования и рассчитывается как разница между выпуском и промежуточным потреблением. [3]

Рассмотрим ВРП на душу населения в ПФО в таблице 1.

Таблица 1 – Динамика ВРП на душу населения, руб.

Регион	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год
ПФО	190 719,5	236 240,2	263 976,2	288 054,8
Республика Башкортостан	186 522,0	231 314,0	282 918,4	311 655,9
Республика Марий Эл	118 110,4	140 243,8	169 514,7	180 416,2
Республика Мордовия	125 975,5	144 636,0	163 399,0	183 147,9
Республика Татарстан	264 561,7	344 092,5	376 907,1	403 941,9
Удмуртская Республика	180 316,9	221 152,7	245 592,6	266 799,4
Чувашская Республика	125 843,0	151 177,9	174 925,5	180 757,3
Пермский край	235 930,6	319 149,5	326 782,7	339 015,3
Кировская область	128 073,7	146 451,8	157 541,4	170 894,3
Нижегородская область	196 792,5	233 405,3	255 722,7	281 779,2
Оренбургская область	224 937,2	272 897,1	311 189,3	352 588,8
Пензенская область	124 020,7	154 608,1	174 823,6	198 482,9
Самарская область	216 167,6	259 480,6	291 701,5	323 983,9
Саратовская область	148 839,0	171 449,8	190 850,1	211 476,6
Ульяновская область	137 518,4	173 890,3	188 185,7	204 827,5

Наименьший ВРП на душу населения приходится на Республику Марий Эл и Кировскую область, наибольший на Республику Татарстан.

В ПФО от 2010г. к 2013г. ВРП увеличивается, темп прироста в 2011 году составляет 23,87%, в 2012 году – 11,74%, в 2013 году – 9,12% (по отношению к предыдущему году). По каждому региону также наблюдается положительная тенденция от года к году.

Рассмотрим характер распределения инвестиций по территории Приволжского федерального округа в таблице 2, составленной, исходя из данных рейтингового агентства «ЭКСПЕРТ РА». [3]

Таблица 2 – Оценка инвестиционного климата регионов ПФО

Регион	2014 год			2015 год		
	Р	П	К	Р	П	К
Республика Башкортостан	3	1	А	5	1	В
Республика Марий Эл	3	2	В2	5	3	В2
Республика Мордовия	7	6	В2	4	7	В2
Республика Татарстан	1		А			А

Удмуртская Республика	3	9	B1	2	1	B1
Чувашская Республика	6	6	B1	7	4	B1
Пермский край	8	3	B	3	3	B
Кировская область	1	9	B1	0	9	B1
Нижегородская область	8		B	2		B
Оренбургская область	4	0	B1	3	8	B1
Пензенская область	8	1	B1	3	4	B1
Самарская область	6	0	B	2	2	B
Саратовская область	4	5	B1	9	4	B1
Ульяновская область		4	B1	7	5	B1

Условные обозначения:

ИР – инвестиционный риск; ИП – инвестиционный потенциал; ИК – инвестиционный климат

Инвестиционный потенциал показывает обеспеченность региона факторами производства (количественная характеристика).

Инвестиционный риск – показывает вероятность потери инвестиционных ресурсов и дохода от них (качественная характеристика). [2]

На основе данных 2014 и 2015 гг. можно сделать вывод, что средним потенциалом и минимальным риском обладает Республика Татарстан. Незначительный потенциал и умеренный риск наблюдается в Республике Марий Эл и Республике Мордовия.

Рассмотрим структуру инвестиций в основной капитал на диаграмме 1.

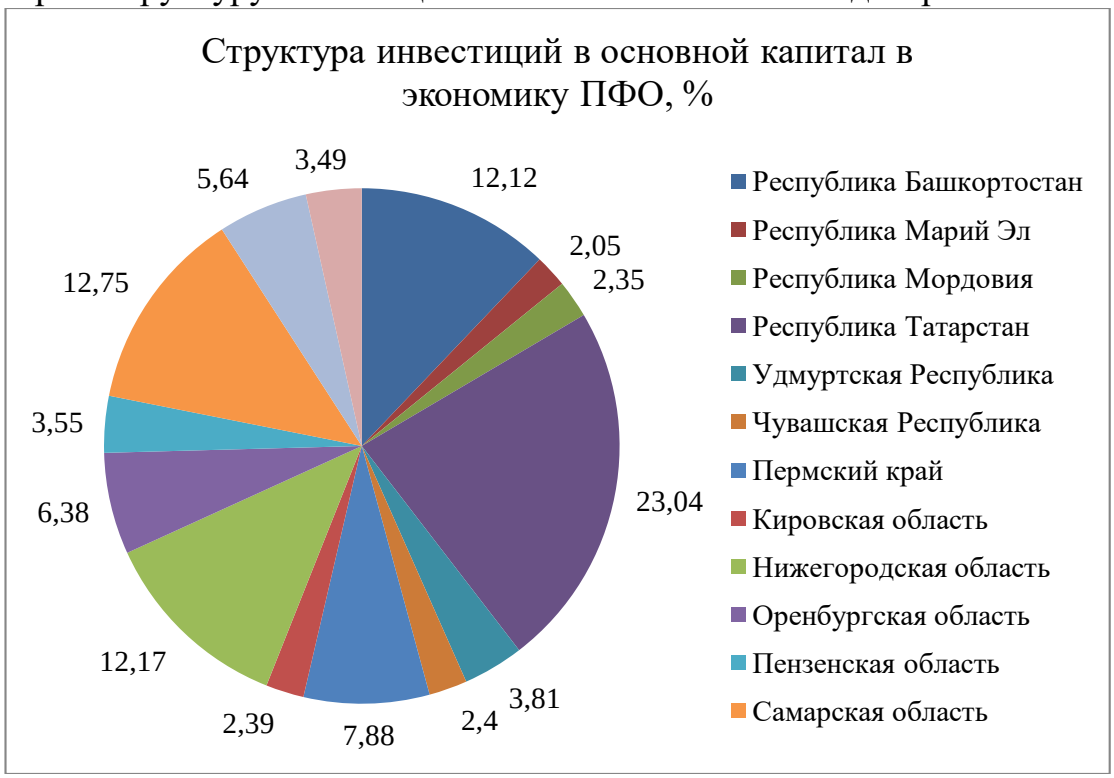


Диаграмма 1 – Структура инвестиций в основной капитал в экономику ПФО, %

Величина инвестиций в округ в 2014г. составляет 17,38% (2355973 млн рублей) всех инвестиций России. По объему инвестиций в основной капитал ПФО занимает второе место после Центрального федерального округа (3435974 млн рублей).

За рассматриваемый период можно отметить, что наибольшая доля инвестиций Приволжского федерального округа приходится на Республику Татарстан, а наименьшая на Республику Марий Эл.

Высокий уровень инвестиций в Республике Татарстан обеспечивается хорошими условиями для инвесторов и разнообразной инфраструктурой стимулирования инвестиционной активности. В Татарстане сформирована нормативная база, регулирующая деятельность инвесторов. Также в регионе с 2005г. есть особая экономическая зона «Алабуга».

Значительное повышение инвестиций в 2014 г. по сравнению с 2013 г. наблюдается в Самарской области на 11,33%, наибольшее снижение в Пермском крае на 15,42%.

В целом в Приволжском федеральном округе инвестиции в основной капитал увеличиваются, так в 2014г. по сравнению с 2013г. выросли на 54 675 млн. рублей (на 2,38%).

Наибольший процент инвестиций в ПФО приходится на обрабатывающие производства, в 2014г. это 35,42% от всех инвестиций.

На инвестиционную активность немаловажное влияние оказывают прямые иностранные инвестиции, которые являются источником капитальных вложений, при этом, не увеличивая внешний долг страны. [4]

Динамика прямых иностранных инвестиций показана в таблице 3.

Таблица 3 – Поступление прямых иностранных инвестиций, млн долларов США

Регион	2011 год	2012 год	2013 год	2014 год
Приволжский федеральный округ	-609	1012	1709	1189
Республика Башкортостан	270	-546	192	248
Республика Марий Эл	10	34	1	0
Республика Мордовия	1	-6	4	0
Республика Татарстан	-62	417	157	236
Удмуртская Республика	73	299	503	194
Чувашская Республика	3	10	105	45
Пермский край	-1115	-405	-860	256
Кировская область	34	-36	9	4
Нижегородская область	436	328	630	315
Оренбургская область	303	92	83	-232
Пензенская область	6	52	32	4
Самарская область	-580	674	817	25
Саратовская область	-16	13	-17	-94
Ульяновская область	28	86	53	188
Ульяновская область	28	86	53	188

В 2014г. в целом по ПФО прямые иностранные инвестиции снизились на 520 млн долл. США (на 30,43%) и составили 1189 млн долл. Из них 26,49% приходится на Нижегородскую область.

Также для оценки потока инвестиций используется индекс инвестиционной активности, который находится путем деления инвестиций в основной капитал на ВРП. В 2013 г. значение индекса инвестиционной активности в ПФО равно 26,85%.

На основе выше приведенных данных, можно сделать вывод, что Приволжский федеральный округ обладает хорошим потенциалом для повышения инвестиционной привлекательности. Однако у компаний недостаточно собственных финансовых средств, что негативно сказывается на инвестициях регионов. Действующее законодательство в сфере инвестирования требует доработок.

Необходимо формировать условия для увеличения производства товаров с повышенной долей добавленной стоимости и сокращать налоговую нагрузку на производство и инвестиции по важнейшим направлениям развития.

Использованные источники:
1. Российская Федерация. Законы. ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» [Электронный ресурс]: Федеральный закон №39-ФЗ от 25.02.1999 (ред. от 28.12.2013) // Консультант плюс (дата обращения: 04.01.2016г.);
2. Рейтинговое агентство «ЭКСПЕРТ РА» [Электронный ресурс]/ Режим доступа: http://raexpert.ru/ (дата обращения: 04.01.2015г.);
3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]/ Режим доступа: http://www.gks.ru/ (дата обращения: 06.01.2015г.).
4. Голендеева Л.П, Воинова Ю.С. «Анализ инвестиционной активности на примере приволжского федерального округа» /Экономика и социум.– 2015.-№3(16)

УДК 338

Голендеева Л.П.
2 курс магистратуры
Воинова Ю.С.
2 курс магистратуры
Нижегородский Государственный
Университет им. Н.И. Лобачевского
Россия, г. Н. Новгород

ИНФЛЯЦИЯ. РЕАКЦИЯ НАСЕЛЕНИЯ

Аннотация:
В данной работе представлено понятие «трендовая инфляция». Приведены данные инфляции за 2015 год. Охарактеризована реакция населения на рост цен.

Annotation:
This paper presents the concept of trend inflation. The data of inflation for 2015. Characterized the reaction of the population on rising prices.

Ключевые слова: инфляция, трендовая инфляция
Keywords: inflation, trend inflation

Высокий уровень инфляции всегда был и будет предметом беспокойства каждого гражданина нашей страны. Это особенно актуально в нынешней сложившейся ситуации в России, так как за последний год темп инфляции был ускоренным. Это связанно, в первую очередь с нестабильностью курса рубля по отношению к основным мировым валютам.

Согласно опросу, который был проведен Всероссийским центром изучения общественного мнения (ВЦИОМ), 40% опасаются быстрого роста цен на товары первой необходимости.

Нетипичный рост спроса на потребительские кредиты в торговых центрах зафиксировали банкиры в январе, традиционно самом низком

периоде по объему кредитования. По мнению экспертов, покупатели повторяют прошлогодние ошибки, однако теперь уже не на собственные, а на кредитные средства, что, в условиях падения курса рубля, может стать рискованным шагом как для заемщиков, так и для банков-кредиторов, сообщил "Коммерсант".

По данным участников рынка, в январе потребители активно скупали бытовую технику и электронику, так же, как и год назад в разгар обрушения курса. Этот спрос отметили и ритейлеры.

"В этом году общерыночные продажи смартфонов за прошедший период в январе практически остались на том же уровне, что и в ноябре 2015 года. Годом ранее январь отставал от ноября более чем на 20%", - отметили в "Евросети".

"В 2016 году январь действительно стал очень активным месяцем с точки зрения POS-кредитования. Традиционно в январе наблюдается спад по сравнению с концом года, а в этом году объемы выдач кредитов в январе находятся на уровне октября-ноября, что нетипично для нашего рынка", - подтвердили данные в "Связном".

Причиной подобных действий стали опасения граждан, что из-за падения стоимости национальной валюты, импортная бытовая техника резко подорожает.

Однако, по мнению экспертов, кредитуя потребителей на покупки бытовой техники, ошибку совершают и те, кто решил взять деньги и те, кто выдает их.

Хотите потратить рубли - купите что-нибудь нужное, советуют специалисты. Подчеркивая — нужное. Не как в 2014 году с его несбывшимися надеждами продать втридорога лишние холодильники и телевизоры.

За год рубль потерял к доллару 41%, от силы на 30% подорожала самая популярная техника. Это на прилавке. С рук за такие деньги никому не надо.

У нынешней "курсовой волны" - свои особенности поведения покупателей. Вещи берут в кредит. Кредит прямо в торговой точке. Обычно в январе заемные деньги мало кому нужны, а сейчас - как перед Новым годом. Реклама, акции, производители электроники подогрели. Говорят, повысим цены.

"Дело в том, что фактически стоимость их товара номинирована в долларах, и когда они ввозят его сюда, пересчитывается в рубли. И, соответственно, из-за того ослабления рубля, которое мы наблюдали в последнее время, мы увидим рост ценников на эту продукцию", - поясняет Богдан Зварич, аналитик "Финам"[2].

Только с кредитом цена может быть еще выше. Займы в магазинах — самые дорогие, 30% годовых, а то и больше. И важно понимать, как отдавать. Эксперты советуют посчитать — может, не тратить деньги,

сохранить? Положить в банк (по рублевым депозитам от 9 до 12% годовых), позже снять и без долгов купить, что хотели. Пусть и по новой цене.

"В итоге граждане, чьи доходы и так существенно снизились из-за роста инфляции и сокращения экономики, оказались на руках с товарами, которые могли быть им и не нужны, и даже не имели возможности перепродать их по повышенной цене", - заявил главный экономист "ПФ Капитала" Евгений Надоршин.

Согласно данным Росстата в 2015 году рост потребительских цен в РФ в годовом выражении ускорился до 15% с 11,4 % по итогам 2014 года.

Факторы, вызывающие инфляцию в России разнообразны и необходимо учитывать как каждый отдельный фактор, так и их совокупность, а также оценивать их последствия.

Как известно, инфляция является денежным феноменом, так как возникает из-за избытка денежной массы в обращении. Но существуют и неценовые факторы, которые так же следует рассматривать.

Потребительские цены в России в декабре 2015 года выросли на 0,8%, а с начала года — на 12,9%. Таковы официальные данные Росстата. В статистическом ведомстве напомнили, что в декабре 2014 года инфляция составила 2,6%.

«При сохранении текущих тенденций динамики цен и монетарных агрегатов мы ожидаем постепенного снижения оценок трендовой инфляции. Однако в случае реализации возросших инфляционных рисков замедление трендовой инфляции будет происходить более медленными темпами», — добавили в ЦБ [3].

Трендовая инфляция — часть средней инфляции, отражающая инфляционный тренд, в том числе среднесрочные инфляционные ожидания, изменение абсолютных цен и динамику денежных агрегатов [1].

Сбербанк опубликовал свой макроэкономический прогноз, согласно которому в 2016 году Россию ожидает рецессия, а уровень инфляции превысит восемь процентов. Об этом сообщает ТАСС со ссылкой на главу Центра макроэкономических исследований Сбербанка Юлию Цепляеву.

- Макроэкономический прогноз для России не настолько блестящий, если учитывать макроэкономические результаты в 2015 году. Можно ожидать дополнительную рецессию, — заявила она.

В Сбербанке отметили, что на сегодняшний день оценка банка гораздо пессимистичнее, чем раньше. В частности, эксперты кредитной организации ожидают ощутимый экономический спад и дополнительный год спада потребления.

- Инфляция, скорее всего, будет высокой. Мы ожидаем, что она превысит восьми процентов, — добавила Цепляева.

По оценке ООН, уровень инфляции в России в текущем году составит 10,5 процента, в 2017 — он снизится до 7,1 процента. Отмечается,

что негативное влияние на экономическую ситуацию в РФ оказали падение цен на нефть, а также международные санкции.

Инфляция 2015 года в России – индикатор надвигающегося кризиса. Текущий показатель инфляции был бы значительно выше, если бы не сдерживающие меры со стороны Центрального банка. Реальный уровень инфляции послужил бы сигналом приближения момента перехода от стагнации к явному экономическому кризису. Впрочем, Центральный банк, очевидно, осознает надвигающиеся риски, поскольку говорит о высоком уровне озабоченности текущими показателями инфляции.

Использованная литература:

1. Нагорнов А. П. Политика таргетирования инфляции // Таргетирование в России.- 2011.
2. Сайт 1-го Канала http://www.1tv.ru/news/economic/ (дата обращения: 22.01.2015г.).
3. Сайт Банки.ру http://www.banki.ru/ news (дата обращения: 22.01.2015г.).

Головина Ю.П.
студент 3-го курса
Института управления
Россия, г.Белгород

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА В ОБЛАСТИ ТРУДА И ЗАНЯТОСТИ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Аннотация: В данной статье рассмотрена существующая государственная политика в области труда и занятости населения, оценена важность данной политики для государства. Представлен анализ существующей государственной политики в области труда и занятости на региональном уровне (на материалах Белгородской области). А также описаны предложения по усовершенствованию данной политики.

Ключевые слова: политика занятости, занятость, безработица, рынок труда.

Проблема обеспечения занятости населения в период перехода к рыночной организации экономики является исключительно актуальной и требует научной разработки средств, направленных на развитие занятости и формирование эффективного механизма государственного регулирования, объединяющего финансово-экономические, кадровые и правовые компоненты.

Под занятостью понимается деятельность граждан, связанная с удовлетворением личных и общественных потребностей, не противоречащая законодательству РФ и приносящая им, как правило, заработок, трудовой доход[53].

[53] Лебедев В.М. Трудовое право. М., 2006. 215 с.

Политика занятости – это совокупность мер прямого и косвенного воздействия на социально-экономическое развитие общества в целом и каждого его члена в отдельности и мероприятий, направленных на улучшение распределения рабочей силы и поддержание эффективной занятости[54].

В России концепция занятости прорабатывается в условиях формирования рыночной экономики с социальной направленностью. Ее основные положения изложены в Законе «О занятости населения в Российской Федерации».

Государство, осуществляя политику занятости на федеральном и региональном уровнях, преследует стратегические и тактические цели.

Стратегические цели политики занятости состоят в достижении высокого уровня жизни населения, в создании условий для разностороннего развития человека на основе повышения эффективности экономики. Тактические цели направлены на сбалансированность спроса и предложения рабочей силы на основе спроса и предложения рабочих мест, на обеспечение полной, продуктивной и эффективной занятости.[55].

Федеральный уровень государственной политики занятости включает комплекс активных и пассивных мер по созданию и сохранению рабочих мест, предупреждению массовой безработицы, поддержанию ее на социально-приемлемом уровне («нормальном», «естественном»), подготовке и переподготовке рабочей силы, соответствующей требованиям научно-технического прогресса и рынка труда, разработке и осуществлению крупных программ и проектов, обеспечивающих выход из застоя депрессивных регионов и т.д[56].

Региональный уровень государственной политики занятости преследует те же стратегические и тактические цели, что и федеральный уровень, но предполагает более полное использование имеющихся возможностей региона, поиск нетрадиционных путей решения проблем занятости.

Главное направление государственной политики занятости на всех уровнях управления – создание экономически целесообразных рабочих мест, которые определяют спрос на труд и обеспечивают его сбалансированность с предложением рабочей силы. Чтобы предложение труда значительно не превышало спрос (как это было в России в 90-х годах XX столетия) государство должно проводить целенаправленную предупредительную политику по социальной поддержке отдельных слабо защищенных слоев трудоспособного населения, которые могли бы уйти с рынка труда, уменьшив нагрузку на имеющиеся вакантные рабочие места и снизив, тем самым, напряженность на текущем рынке труда. Такое

[54] Кибанов А.Я. Экономика и социология труда. М., 2003. 584 с.
[55] Шевелев В.Н. Социология управления. М., 2004. 347 с.
[56] Бабосов Е.М. Социология управления. М., 2004. 287 с.

регулирование занятости связано с совершенствованием программ помощи женщинам, имеющим детей; молодежи, совмещающей работу с учебой; социального обеспечения пенсионеров, которые из-за низких пенсий вынуждены работать; со стимулированием гибкой занятости.

На территории Белгородской области реализацию государственной политики в области труда и занятости населения обеспечивает Управление по труду и занятости населения Белгородской области. Оно является правопреемником управления по труду области и управления государственной службы занятости населения. Полномочия Управления определены распоряжением правительства Белгородской области от 9.01.2008 года № 2-рп. В Белгородской области осуществляется государственная программа Белгородской области «Содействие занятости населения Белгородской области на 2014-2020 годы», утвержденая постановлением Правительства Белгородской области от 16.12.2013г. №527-пп.

Разноплановые меры для достижения одной цели позволяют региональной службе занятости населения оказывать помощь в трудоустройстве всем желающим трудиться, в том числе и людям с ограниченными возможностями, которым оказывается весь спектр государственных услуг и для которых реализуются отдельные мероприятия:

- подбор вакансий из общероссийского банка потребности в работниках;
- содействие в организации самозанятости, в том числе предоставление финансовой помощи;
- трудоустройство на общественные и временные работы;
- трудоустройство на специально оборудованные рабочие места.

Для реализации государственной политики в области труда и занятости населения на муниципальном уровне созданы городские и районные центры занятости. В своей работе службы занятости населения руководствуются Законом РФ «О занятости населения в РФ» и административными регламентами Федеральной службы по труду и занятости.

Для того чтобы политика в области труда и занятости стала эффективной и результативной необходимо, чтобы она была ориентирована на регулирование структурной безработицы, на перераспределение рабочей силы по отраслям, территориям и видам занятости в интересах роста эффективности труда.

В ближайшем будущем нужно более активно работать в таких направлениях как:

- освещение в средствах массовой информации проблемы трудовой занятости населения;

- вести специальную рубрику в изданиях, посвященную безработице и проблемам, связанным с ней;
- увеличение количества методической литературы, по вопросам организации трудоустройства населения, в том числе юридической литературы.

Также существует потребность в полноценной и объективно предоставляемой информации, которая диктует необходимость в упорядочивании информационных потоков и создании систематизированных баз данных. Существует необходимость в выстраивании высокоэффективной схемы взаимодействия между всеми ведомствами, заинтересованными в проведении правильной и целенаправленной политики занятости.

Чтобы политика в области труда и занятости стала наиболее эффективной и результативной, необходимо чтобы она была ориентирована на регулирование структуры безработицы, на перераспределение рабочей силы по отраслям, повышение мобильности, профессиональной квалификации людей. Реализация данных мероприятий позволит смягчить ситуацию на рынке труда области, создать временные рабочие места для граждан, занятых неполное рабочее время, снизить напряженность и обеспечить оптимальный уровень безработицы и социальной поддержки граждан.

В заключении можно сказать, что проблема разработки действенной политики занятости остро стоит перед правительством РФ. Действующая в настоящее время политика занятости далека от совершенства. Всестороннее изучение и умелое применение опыта борьбы с безработицей во многих странах мира, будет способствовать скорейшему формированию оптимального отечественного механизма государственного регулирования занятости населения Российской Федерации.

Использованные источники:

1. Кибанов, А.Я. Экономика и социология труда / А.Я. Кибанов. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 584с.
2. Лебедев В.М. Трудовое право / В.М. Лебедев – М.: Юристь, 2006. – 215 с.
3. Шевелев, В.Н. Социология управления / В.Н. Шевелев. – Ростов н/Д.: Феникс, 2004. – 347 с.

УДК 3.33.330

Гоник Г. Г., к.э.н., доцент
Больбат А. И., студент 3 курса
Ээономический факультет
ФГБОУ ВПО КубГАУ
Россия, г. Краснодар

АКТУАЛЬНОСТЬ СТАБИЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНА ОЗИМЫХ ЗЕРНОВЫХ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Уровень производства зерна является основой продовольственной проблемы страны и оказывает решающее влияние на развитие многих отраслей агропромышленного комплекса и народного хозяйства в целом.

В настоящее время данная проблема достаточно актуальна в России. Это обусловлено тем, что значимость производства зерна определяется, в первую очередь, его долей в пищевом рационе населения. Ведь за счет продуктов переработки зерна (хлеб, мука, крупа) обеспечивается около 40 % общей калорийности питания и почти 50 % потребности в белке. Если учесть ещё и долю зернофуражных кормов, идущих на производство потребляемых населением продуктов животноводства, то она значительно возрастает.

Проблема повышения эффективности производства зерна является сложной и многоплановой. Она требует комплексного решения экономических, организационных и технологических вопросов, обеспечивающих существенный рост количества и качества зерна, повышение его конкурентоспособности [2].

Известно, что кроме продовольственного направления, озимая пшеница представляет большую кормовую ценность. Пшеничные отруби с большим содержанием перевариваемого протеина – хороший корм для всех видов сельскохозяйственных животных. А также озимая пшеница – ценная культура в полевом севообороте и хороший предшественник для ряда культур (кукуруза, подсолнечник, сахарная свекла, озимый ячмень, пожнивные посевы и другие). Поэтому стабилизация ее производства неоценимо важна в современных условиях.

Всем известно, что Краснодарский край имеет самые благоприятные условия для выращивания озимых зерновых и показывает наивысшие результаты по производству зерна. В крае, в который входят 6 агроэкономических зон, находится большое количество сельскохозяйственных организаций. К их числу относится ООО «УПХ «Брюховецкое», находящееся в центральной зоне в станице Брюховецкой и имеющее благоприятные агроклиматические условия для произрастания районированных сельскохозяйственных культур.

Организация специализируется на зерновых и зернобобовых культурах, кукурузе на зерно, подсолнечнике, сахарной свекле. Также

насчитывается достаточное количество голов крупного рогатого скота молочного направления.

Поскольку специализация является одной из форм общественного разделения труда, а экономические связи между отраслями и хозяйствами осуществляется преимущественно на основе реализации товарной продукции, то и важнейшим показателем специализации хозяйства является удельный вес отдельных отраслей в общей сумме денежной выручки. Для оценки структуры землепользования ООО «УПХ «Брюховецкое» проанализируем в динамике за 2012–2014 года показатели, представленные в таблице 1.

Реализация зерна и зернобобовой продукции возросла к 2014 г. по сравнению с 2012 г. на 73,9 млн. руб. или на 56,1 %, в том числе пшеница и кукуруза соответственно на 63,9 млн. руб. или на 65,8 % и 27,8 млн. руб. или на 206,6 %.

Таблица 1 – Динамика и структура товарной продукции в ООО «УПХ «Брюховецкое»

Реализованная продукция организации	2012 г.		2013 г.		2014 г.		В сумме за три года	
	тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	в % к итогу
Продукция растениеводства: зерновые и зернобобовые	131729	46,9	170813	48,0	205606	57,0	508148	50,9
в т.ч. пшеница	97047	34,5	112111	31,5	160939	44,4	370097	37,1
кукуруза	13461	4,9	57252	16,0	41276	11,4	111989	11,2
ячмень	9531	3,4	1450	0,4	3391	0,4	14372	1,4
горох	11646	4,1	–	–	–	–	11646	1,2
овес	44	0,0	–	–	–	–	44	0,0
подсолнечник	78653	28,0	87557	24,6	48631	13,4	214841	21,5
соя	935	0,3	–	–	–	–	935	0,1
сахарная свекла	14147	5,0	12670	3,5	27982	7,8	54799	5,5
Прочая продукция растениеводства	9979	3,5	7631	2,4	–	–	17610	1,8
Продукция растениеводства, реализованная в переработанном виде	42013	14,9	14707	4,1	4537	1,3	61257	6,2
Всего продукции растениеводства	277456	98,7	293378	82,5	286756	79,5	857590	86,0
Молоко	–	–	58739	16,5	70810	19,6	129549	13,0
Скот и птица в живом весе, в т.ч.:	3296	1,2	3708	1,0	3104	0,9	10108	1,0
крупный рогатый скот	3091	1,1	3708	1,0	3100	0,9	9903	1,0
овцы и козы	205	0,1	–	–	–	–	205	0,0
Прочая продукция животноводства	410	0,1	–	–	–	–	410	0,0
Продукция животноводства, реализованная в переработанном виде	–	–	–	–	–	–	–	–
Всего продукции животноводства	3706	1,3	62447	17,5	73914	20,5	140067	14,0
Итого	281162	100,0	355825	100,0	360670	100,0	997657	100,0

Реализация ячменя сократилась на 64,4 %, а от гороха, овса, сои и прочей продукции растениеводства пришлось отказаться в следствии их нерентабельности. Произошло увеличение реализации сахарной свеклы на 13,8 млн. руб. или на 97,8 %. По подсолнечнику наблюдается уменьшение объема реализации на 30,0 млн. руб. или на 38,2 %.

Имеется явная тенденция роста удельного веса зерна и зернобобовых в общем объеме реализации в организации: в структуре выручки удельный вес этой группы культур вырос на 10,1 %. В среднем за три исследуемых года доля зерна и зернобобовых в общем объеме товарной продукции занимает примерно половину (50,9 %). Причем удельный вес пшеницы и кукурузы в общем объеме реализации также имеет тенденцию роста соответственно на 10,1 % и 6,5 %. Однако удельный вес подсолнечника сократился практически в 2 раза: с 28 % в 2012 г. до 13,4 % в 2014 г. А также и продукция в реализованном виде уменьшилась с 14,9 % в 2012 г. до 1,3 % в 2014 г.

Реализация крупного рогатого скота возросла к 2014 г. по сравнению с 2012 г. незначительно – всего на 13 тыс. руб. или на 0,4 %. С 2013 г. возобновилось производство молока, и к 2014 г. оно возросло на 12,1 млн. руб. или на 20,5 %. От выращивания овец, коз и прочей продукции животноводства пришлось отказаться из-за их нерентабельности.

Имеется тенденция роста удельного веса производства молока в общем объеме реализации в организации: в структуре товарной продукции его доля выросла на 3,1 %.

Растениеводческая продукция в среднем в общем объеме реализации за последние три года занимает 86,0 %, а животноводческая – 14,0 %.

Эффективность сельскохозяйственного производства зерна озимых зерновых – результативность финансово-хозяйственной деятельности организации в сельском хозяйстве, способность обеспечивать достижение высоких показателей производительности, экономичности, доходности, качества продукции. Критерием данного вида эффективности является максимальное получение сельскохозяйственной продукции при наименьших затратах живого и овеществленного труда.

Для анализа современного уровня организации и экономической эффективности производства зерна озимых зерновых культур была изучена структура посевов сельскохозяйственных культур, имеющихся на предприятии (таблица 2).

Таблица 2 – Структура посевных площадей в ООО «УПХ «Брюховецкое»

Наименование сельскохозяйственной культуры	Годы						2014 г. в % к 2012 г.
	2012		2013		2014		
	га	в % к итогу	га	в % к итогу	га	в % к итогу	
Зерновые и зернобобовые всего,	2972	39,9	2936	45,6	2697	41,9	90,7
в т.ч. озимые зерновые	2444	32,8	2615	40,6	2641	41,0	108,1
яровые зерновые	219	2,9	23	0,4	30	0,5	13,7
зернобобовые	309	4,2	298	4,6	26	0,4	8,4
Рапс озимый	30	0,4	–	–	–	–	–
Кукуруза на зерно	1367	8,4	1200	18,6	1683	26,1	123,1
Соя	390	5,3	307	4,8	–	–	–
Сахарная свекла	246	3,3	152	2,3	249	3,8	101,2
Подсолнечник на зерно	930	12,5	831	12,9	830	12,9	89,2
Многолетние травы	584	7,8	568	8,8	496	7,7	84,9
Однолетние травы	251	3,4	160	2,5	204	3,2	81,3
Кукуруза на силос и зеленый корм	672	9,0	290	4,5	285	4,4	42,4
ВСЕГО посевов	7442	100	6444	100	6444	100	86,6

В 2014 г. по сравнению с 2012 г. снизилась доля посевов на 998 га или на 13,4 %. Расширилась площадь только под посев озимых зерновых на 197 га (или на 8,1 %) и кукурузы на зерно на 316 га (или на 23,1 %),

Существенно сократилась площадь под посев яровых зерновых, зернобобовых и кукурузы на силос на 189 га (или на 86,3 %), 283 га (или на 91,6 %) и 387 га (или на 57,6 %) соответственно. А также снизилась площадь посевов подсолнечника на 100 га (на 10,8 %), многолетних и однолетних трав на 88 га (на 15,1 %) и 47 га (на 18,7 %).

Наибольший удельный вес все же занимают зерновые и зернобобовые (на 2014 г. – 41,9 %).

Для удовлетворения потребности населения в продовольствии в растениеводстве должен быть обеспечен значительный рост среднегодового валового сбора зерна, повышена урожайность зерновых культур, увеличено производство других основных видов сельскохозяйственной продукции. Поэтому производство зерна озимых зерновых имеет тенденцию роста в организации.

Производительность труда на поле напрямую зависит от количества и качества сельхозтехники. Необходимо своевременно обновлять износившиеся элементы для того, чтобы избежать поломки в ненужный момент. Только с помощью бесперебойно работающего оборудования можно повысить урожайность посевов [3].

Настоящий уровень производства зерна озимой пшеницы можно рассмотреть по показателям, представленным в таблице 3.

В 2014 г. по сравнению с 2012 г. произошло увеличение урожайности озимых зерновых культур на 19,5 ц с 1 га или на 35,9 % из-за выделения под данную культуру дополнительной площади. Следовательно, повысился и валовой сбор на 62133 ц или на 46,8 %.

На прибыль организации сильно повлияло повышение производственных затрат на 32134 тыс. руб. или на 70,0 %. Возможно, это произошло из-за увеличения материальных затрат, затрат на оплату труда и амортизации.

Поэтому уровень рентабельности уменьшился в связи с тем, что темп роста производственных затрат опережает темпы роста прибыли.

Таблица 3 – Динамика основных показателей производства зерна озимых зерновых культур в ООО «УПХ «Брюховецкое»

Показатель	Годы			2014 г. в % к 2012 г.
	2012	2013	2014	
Площадь, га	2444	2615	2641	108,1
Урожайность, ц/га	54,3	66,0	73,8	135,91
Валовой сбор, ц	132660	172626	194793	146,84
Производственные затраты всего, тыс. руб., в т.ч. на 1 га	45770 18,7	83050 31,8	77834 29,5	170,05 157,75
Себестоимость 1 ц, руб.	345,02	481,09	399,57	115,81
Затраты труда, всего, чел.-ч в т.ч. на 1 га на 1 ц	34000 13,9 0,3	43000 16,4 0,2	40000 15,1 0,2	117,65 108,63 66,67
Прибыль, всего тыс. руб. в т.ч. с 1 га на 1 ц	47712 19,5 0,4	31357 12,0 0,2	66982 25,4 0,3	140,39 130,26 75,0
Уровень рентабельности, %	104,2	37,8	86,1	×

Таким образом, доля посевов озимых зерновых расширилась на 9,3 %, так как от некоторых культур отказались из-за их нерентабельности.

Дальнейшее выращивание и стабилизация производства зерна озимых зерновых крайне важна в современных условиях.

На основании проведенного нами исследования, логически вытекающих из него выводов, организации можно предложить следующие мероприятия по увеличению урожайности и снижению себестоимости продукции:

– внедрять высокоурожайные сорта и гибриды, рекомендуемых учеными-селекционерами КНИИСХ для данной агроэкономической зоны (сорта: Безостая 1, Аврора, Кавказ, Пржевальская; пшенично-пырейные гибриды);

– внедрять передовые ресурсо- и энергосберегающие технологии производства зерна озимых зерновых для снижения затрат;

– повысить роль материального стимулирования работников хозяйства в получении высоких результатов в производстве озимых зерновых культур;

– совершенствовать всю технологическую цепочку возделывания озимых зерновых, в которую, например, включены современные способы обработки почвы в различные сроки вегетационного периода, вспашка, защита растений от болезней, вредителей и сорняков и т. д. [3,4];

– улучшать прогнозирование погодных факторов и влияние на стабильность урожайности озимых зерновых культур [1].

Использованные источники:

1. Гоник Г. Е. Погодные условия и урожайность основных сельскохозяйственных культур в центральной агроэкономической зоне краснодарского края /Г. Е. Гоник, Г. Г. Гоник //В сборнике: Научно-обоснованные системы земледелия: теория и практика материалы Научно-практической конференции, приуроченной к 80-летнему юбилею В.М. Пенчукова. 2013. С. 55–59.
2. Гоник Г. Г. Анализ факторов, влияющих на себестоимость производства озимых зерновых / Г. Г. Гоник, Н. Г. Давыденко, А. А. Баранников // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – Краснодар: КубГАУ. 2013. № 91. С. 1589–1604.
3. Маслов Г. Г. Оптимальные параметры многофункционального уборочного агрегата и продолжительность уборки озимой пшеницы / Г. Г. Маслов, Цыбулевский В. В., Палапин А. В., Ринас Н. А. // Аграрная наука, 2015. – № 1. – С. 25–27.
4. Ринас Н. А. К решению проблемы комплексной уборки зерновых культур / Н. А. Ринас // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета, 2014. – № 104. – С. 480–491 с.

Гончаренко Д.В.
студент 4 курса
Картамышева К.В.
студент 4 курса, факультет «Экономики и управления»
Самарский государственный аэрокосмический университет имени академика С.П. Королева (национальный исследовательский университет)
Россия, г. Самара

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ СУЩЕСТВОВАНИЯ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН В США И РОССИИ

На данный момент не существует единой трактовки понятия «особая экономическая зона». Попросите трех человек описать особую экономическую зону (ОЭЗ), и вы получите три совершенно разных представления. Первый человек может сказать, что это промышленный отсек в развивающейся стране, заполненный транснациональными корпорациями, пользующийся налоговыми льготами, с рабочими, трудящимися в особых условиях. Второй человек может вспомнить Шэньчжэнь – рыбацкую деревню, превратившуюся в мегаполис с населением 14 миллионов человек, где ВВП на душу населения вырос в 100 раз с того момента, как в 30-х годах здесь была образована ОЭЗ. Третий человек сразу подумает о таких местах, как Дубай или Сингапур, чьи порты служат основой для широкой торговли и логистико-ориентированной деятельности.

На самом деле, каждый из них по-своему прав. Таблица 1 содержит краткий обзор различных типов существующих зон. Эта таблица подчеркивает существование множества способов трактовки этого понятия и сложность попыток дать четкую характеристику этому политическому инструменту.

Особые экономические зоны выступают в качестве значимого политического инструмента в течение десятилетий с момента их появления. Появившиеся в Ирландии в 1959 году, но получившие признание лишь в Китае в 1979 году, особые экономические зоны, на данный момент созданы более чем в 130 странах по всему миру. В 2008 году было подсчитано, что создание 3000 зон даст порядка 70 миллионов дополнительных рабочих мест, и будет способствовать экономии в 500 миллиардов долларов ежегодно.

Таблица 1. Сравнительный анализ типов ОЭЗ

Тип зоны	**Цель создания**	**Размер**	**Место-положе-ние**	**Деятель-ность**	**Ориен-тация на рынки**	**Примеры**
Зона свободной торговли	Поддержка торговли	Меньше 50 га	Порт ввоза	Торговля	Внутрен-ний, экспорт	Панама
Обычная	Экспорт,	Меньше	-	Произ-	Экспорт	Бан-

перерабаты-вающая зона	производство	100 га		водство и обработка		гладеш
Зона свободных предприятий	Экспорт, производство	Не ограни-чено	По всей стране	Произ-водство и обработка	Экспорт	Мекси-ка
Смешанные перерабаты-вающие зоны	Экспорт, производство	Меньше 100 га	-	Произ-водство и обработка	Экспорт и внутрен-ний	Таи-ланд
Свободная гавань	Комплексное развитие	Больше 1000 га	-	Много-целевая деятель-ность	Экспорт и внутренн ий	Шэнь-чжэн

Особая экономическая зона(ОЭЗ) - ограниченная территория в регионах с особым юридическим статусом по отношению к остальной территории и льготными экономическими условиями для национальных или иностранных предпринимателей. Главная цель создания таких зон – решение стратегических задач развития государства в целом или отдельной территории: внешнеторговых, общеэкономических, социальных, региональных и научно-технических задач [2].

Создание особых экономических зон обуславливается различными с точек зрения государства и инвесторов целями, приведенными в таблице 2.

Таблица 2 Цели создания ОЭЗ

С точки зрения государства	**С точки зрения инвесторов**
Привлечение прямых иностранных капиталов	Минимизация затрат как следствие отсутствия экспортных и импортных таможенных пошлин
Привлечение передовых производственных технологий	Обеспечение доступа к инфраструктуре
Обеспечение создания новых рабочих мест для высококвалифицированного персонала	Приближение производства к потребителю
Развитие экспортной базы	Территориальное развитие
Замещение импорта товарами, произведёнными отечественными производителями [1]	Использование дешёвой рабочей силы
Апробация новых методов менеджмента, организации труда	Снижение административных барьеров

В России в последние два десятилетия происходило серьезное освоение теории с последующим внедрением практики использования ОЭЗ.

Особые экономические зоны,как в США, так и в России имеют огромное влияние на социально-экономическое положение регионов. Однако, как показывает практика, в России экономические зоны создаются в наиболее экономически и социально благоприятных регионах.

В Соединенных Штатах Америки создание особых экономических зон изначально было направлено на создание благоприятных условий торговли, а так же на улучшение социально-экономических показателей регионов. Исключение составляют только технопарки. Они создавались с учетом наличия соответствующих условий для развития бизнеса и, несомненно, достойной научной базы.

Первые попытки создания особых экономических зон в России были предприняты в 90-ых годах. К этому периоду советская экономика начала переходить на «рыночные рельсы» и интегрироваться в систему международных экономических взаимоотношений.

По последним данным, в настоящее время в Российской Федерации создано 13 особых экономических зон: две промышленно-производственные, четыре технико-внедренческие и семь туристско-рекреационных[3]. Попытки решения проблем правового регулирования ОЭЗ в России являются актуальными и в наши дни. На сегодняшний день все особые экономические зоны в России создаются инициативой государства, и, соответственно, на государственной земле и на бюджетные деньги. Такой подход ведет к существованию необоснованно сложной, недоступной и расплывчатой системе администрирования зон данного типа.

В США особые экономические зоны функционируют уже более семидесяти лет. За эти годы они вполне доказали свою состоятельность. Стоит лишь взять во внимание Кремниевую долину, огромное количество зон свободной торговли (только в штате Вашингтон их 11 штук), а так же на тот положительный экономический эффект, которыйпривносят особые экономические зоны в экономику Соединенных Штатов.

Однако,у данной системы так же существуют свои проблемы и недостатки, не смотря на то, что американская система ОЭЗ считается эталоном и образцом для многих стран мира. Тот факт, что зоны ставят заранее неравномерные условия компаниям, работающимна территории ОЭЗ, является самой серьезной проблемой.

Согласно мнению многих экономистов, программа особых экономических зон не предполагает инвестиций в нематериальные активы, такие как человеческий капитал, знания, содействие продуктивному. Создание условий для бизнеса – вот на что направлена подавляющая доля всех инвестиции.

Еще необходимо проделать огромную работу в направлении повышения эффективности особых экономических зон и превращения их в отлаженный инструмент экономической политики.На данный момент, в

отличие от США, ОЭЗ России являются политическим инструментом влияния на экономику регионов, нежели экономическим.

Необходимо учитывать ошибки прошлого, перспективы на будущее и опыт тех, кто прошел этот путь до нас. Нельзя забывать, что у экономико-политического климата России своя специфика и слепо перенимать западный опыт, не адаптируя его к нашим экономическим особенностям, губительно. Конечно, инвестиции в технико-внедренческие проекты окупаются не сразу. Государству следует осторожно внедрять и терпеливо отлаживать данный экономический механизм, и через определенный промежуток времени, особые экономические зоны принесут свои плоды.

Использованные источники:

1. Импортозамещение– [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: https://ru.wikipedia.org (дата обращения 08.11.2014).
2. Особая экономическая зона – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: https://ru.wikipedia.org (дата обращения 08.11.2014).
3. Создание и функционирование особых экономических зон в России: первый опыт–[Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://www.garant.ru/action/conference/10082/ (дата обращения 08.11.2014).

Гончаренко Д.В.
студент 4 курса
Картамышева К.В.
студент 4 курса
факультет «Экономики и управления»
Самарский государственный аэрокосмический университет имени академика С.П Королева (национальный исследовательский университет)
Россия, г. Самара

ИНДЕКС ПЕРСОНАЛЬНОЙ ИНФЛЯЦИИ

Инфляция – долговременный процесс устойчивого роста общего уровня цен, приводящего к снижению покупательской способности денег.

Причины инфляции:

• рост денежной базы и рост количества денег;
• рост скорости обращения денег по сравнению с производством;
• повышение спроса при полной занятости и полной загруженности производственных;
• рост издержек.

Социально-экономические последствия инфляции:

• перераспределение дохода между домашними хозяйствами, предпринимателями и государством;
• перераспределение дохода между сектором предпринимателями и

получателями трансфертных выплат;
• перераспределение дохода между трудом и капиталом;
• перераспределение имущества от кредиторов к дебиторам.

В последнее время экономисты стали выделять особый новый вид инфляции - стагфляцию. Как известно стагфляция одновременное возрастание общего уровня цен, сокращение объемов производства и, следовательно, увеличение безработицы. Стагфляция тесно связана с инфляцией предложения и спроса. А причинами являются структурное несовершенство рынка и отсутствие конкуренции, т. к. у монополий нет стимулов для снижения издержек. Многие исследователи также полагают, что причиной стагфляции могут служить инфляционные ожидания: в условиях инфляционного спроса владельцы факторов производства начинают завышать стоимость своих услуг, ожидая возможное падение доходов из-за инфляции. Это приводит к росту издержек производства и уменьшению совокупного предложения. Наблюдается процесс одновременного роста цен (из-за инфляции спроса) и падение объемов производства.

Таким образом, стагфляция - наихудшее из всех зол инфляции, сочетающее в себе проблемы инфляционного спроса и издержек, поэтому борьба с этим явлением крайне сложна. На практике, часто виды инфляции переплетаются, поэтому многие экономисты, как за рубежом, так и в нашей стране рассматривают инфляцию как многофакторное явление, противостоящее росту производства и полноценному экономическому развитию страны. Борьба с ней не может быть рассчитана на какой-либо конкретный срок и составлять экономическую программу нового лидера, но является постоянной, повседневной обязанностью правительства.

Индекс потребительских цен – статистический показатель, характеризующий изменение во времени общего уровня цен на товары и услуги, приобретаемые населением для непроизводственного потребления и представляет собой отношение стоимости потребительской корзины в ценах текущего периода к ее стоимости в ценах базового периода. Индекс потребительских цен на товары и услуги используется в качестве одного из основных показателей инфляции.

Для определения индекса потребительских цен в течение трех месяцев фиксировали все покупки.



Рисунок 1 Структура персональных расходов

Как видно на Рисунке 1 большую часть расходов составляют плодоовощная продукция, молочная продукция и мясопродукты.

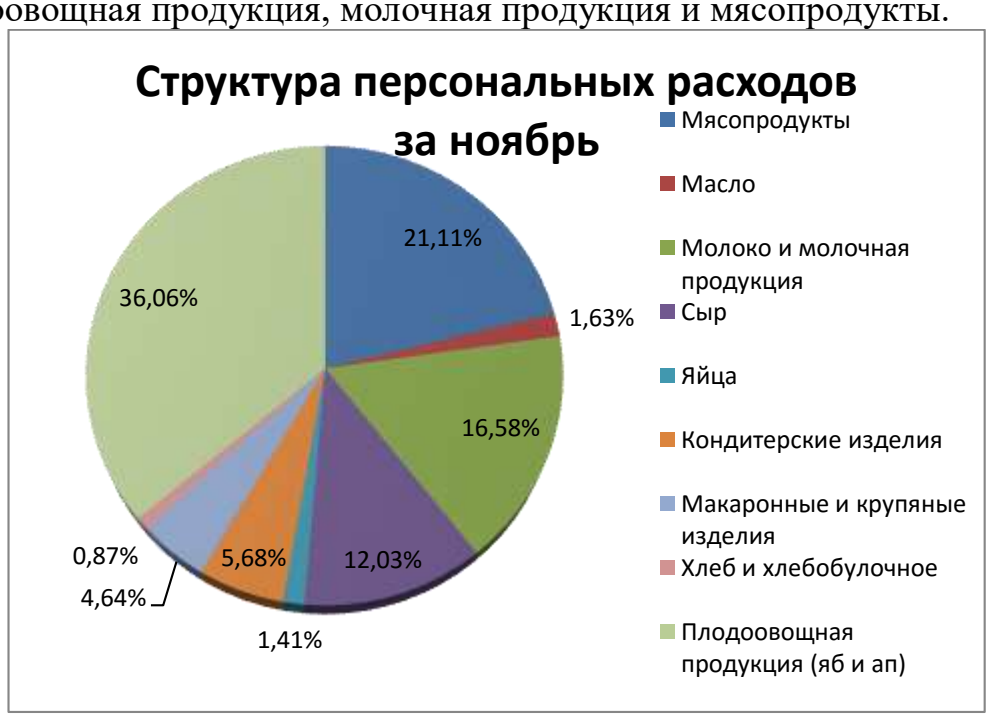


Рисунок 2 Структура персональных расходов

Как и в предыдущем месяце, большую часть расходов составили плодоовощная продукция, молочная продукция и мясопродукты.

Используя наши персональные данные об индексах потребительских цен по группам товаров (услуг) и о структуре расходов и персональные индексы потребительских цен по группам товаров (услуг) и официальную

структуру расходов населения в целом по данным Росстата, осуществлен расчет персональной инфляции.

Структура потребительских расходов населения (по данным Росстата), в % к общим расходам - отношение расходов на каждую группу и подгруппу товаров (услуг) в процентах к общей сумме расходов.

Данные представлены в виде рисунка:



Рисунок 3 ИПЦ за октябрь

На рисунках 3 и 4 изображено: Персональный ИПЦ (в % к предыдущему периоду наблюдения) и официальный ИПЦ (в % к предыдущему месяцу).

На обоих рисунках можно видеть, что Пользовательский ИПЦ превышает официальный. Возможно, это связано с тем, что официальные данные рассчитывают по потребительской корзине с фиксированным набором, не учитывая, например, подвижность спроса. А при фактическом расчете рост инфляции может быть более заметен.



Рисунок 3 ИПЦ за ноябрь

Не смотря на расхождение официальных и персональных данных, темп рост цен относительно не высок, что соответствует ползучей (умеренной) инфляции. Для умеренной инфляции характерны относительно невысокие темпы роста цен, примерно до 10% или несколько больше процентов в год. Такого рода инфляция присуща большинству стран с развитой рыночной экономикой, и она не представляется чем-то необычным. Многие современные экономисты, в том числе последователи экономического учения Кейнса, считают такую инфляцию необходимой для эффективного экономического развития. Такая инфляция позволяет эффективно корректировать цены применительно к изменяющимся условиям производства и спроса.

Использованные источники:

1. http://www.gks.ru/kpi/

Гончаренко Д.В.
студент 4 курса
Картамышева К.В.
студент 4 курса
факультет «Экономики и управления»
Самарский государственный аэрокосмический университет имени академика С.П. Королева (национальный исследовательский университет)
Россия, г. Самара

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФИНАНСОВОГО ЛИЗИНГА ПРИ СОПОСТАВИТЕЛЬНОМ АНАЛИЗЕ С КРЕДИТОМ

Чаще всего на практике эффективность финансового лизинга определяется путем его сравнения с использованием схемы банковского кредитования. Для приобретения основных фондов (например, оборудования) покупатель самостоятельно за счет полученных от банка средств оплачивает стоимость приобретаемых фондов. Актуальность сравнения кредита и лизинга обусловлена некоторой схожестью этих финансовых инструментов, т.к. лизинг основывается на тех же принципах, что и кредит: платность, срочность, возвратность.

Кредит или кредитные отношения - общественные отношения, возникающие между субъектами экономических отношений по поводу движения стоимости [1].

Лизинг –финансовый инструмент и вид финансовых услуг, который является формой кредитования при приобретении основных фондов предприятиями или очень дорогих товаров физическими лицами [2].

Сущность лизинга заключается в том, что лизингодатель (ею может быть любая организация) обязуется приобрести в собственность определённое лизингополучателем (юридическое или

физическое лицо) имущество у указанного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование.

Преимущество лизинга перед кредитом гарантируется множеством банков. Так, например, «Газпромбанк» предоставляет целый перечень существенных выгод в использовании лизинга [3], который можно представить в форме таблицы 1.

Таблица 1 Сравнение кредита и лизинга в рамках программы «Газпромбанк Лизинг»

Фактор	**Собственные средства**	**Кредит**	**Лизинг**
Отсутствие необходимости первоначального накопления средств в значительных объемах	Нет	Да	Да
На себестоимость продукции относятся затраты, связанные с приобретением оборудования	Нет	Нет	Да
Возможность применения ускоренной амортизации	Нет	Нет	Да
Дополнительные гарантии для кредитора не требуются	-	Нет	Да
Появляется возможность привлечения долгосрочных финансовых ресурсов	-	Нет	Да

В соответствии с действующими российским законодательными и нормативно-правовыми актами лизинг выгоднее кредита, т.к. кредит облагается НДС, процентами по кредиту, налогами на прибыль и на имущество, в то время как лизинг – расходами на прибыль лизинговой компании и НДС на лизинговые платежи.В большинстве случаев лизинг даёт экономию 10-15%.

К остальным преимуществам лизинга над кредитом можно отнести:

1. Предмет лизинга (по взаимному соглашению сторон) может учитываться на балансе лизингодателя или лизингополучателя.
2. Существенная экономия на отчислениях при уплате имущественного налога.
3. Перечисленные лизинговые платежи можно отнестик себестоимости продукции лизингополучателя, что позволяет снизить налогоплательщику отчисления на уплату налога на прибыль.
4. Лизингодатель так же имеет возможность получать льготы по налогообложению на основании решений органов

управления субъектами Федерации в пределах, установленных федеральным и региональным законодательством.

В ходе проведения сопоставительного анализа следует учитывать, что лизингополучатель, пользуясь имуществом, по сути, применяет рассрочку платежа. Так же, по сравнению с обычной организацией, лизингодателюможет быть легче решить комплекс вопросов по кредитованию с банком и вопросы страхования различных рисков со страховой компанией по сделке на приемлемых и полезных для лизингодателя условиях. Процедура решения вопросов поставки, монтажа, обслуживания, а также коммерческого кредитования лизинговой сделки, с поставщиками происходит намного проще. Имеется возможность удешевить приведенные выше услуги.

Решение вопросов растаможивания предметов лизинга с помощью надежных таможенных брокеров позволяет снизить издержки по сделке, а так же сократить сроки поставки предмета лизинга пользователю.

Т.к. при необходимости регистрации имущества переговоры и оформление договоров купли-продажи проводит лизингодатель, это позволяет минимизировать временные и материальные затраты лизингополучателя.

По сравнению с лизингом, получение кредита под закупку техники может быть сопряжено с повышенными требованиями по заключению сделки. При лизинге же в качестве обеспечения выступают права собственности лизингодателя на имущество.Уже в начале сделки лизингополучатель имеет большее финансирование, чем при кредите.

Преимущество лизинга перед кредитом существенно, но не стоит забывать, что выбор финансового инструмента осуществляется исходя из множества объективных и субъективных факторов.

Использованные источники:

1. Кредит — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/%CA%F0%E5%E4%E8%F2 (дата обращения 09.11.2014)
2. Лизинг — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/%CB%E8%E7%E8%ED%E3(дата обращения 09.11.2014)
3. Сравнение кредита и лизинга — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.gpbl.ru/About_leasing/leasing_or_credit/ (дата обращения 09.11.2014)

Горяева И. С.
студент 2го курса
Кованова Е.С.
старший преподаватель
кафедра бизнеса и информационных систем в экономике
Шидеева В.Н.
студент 2го курса
Калмыцкий Государственный Университет имени Б. Б. Городовикова
Россия, г.Элиста

ИССЛЕДОВАНИЕ ЮЖНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ПО ПОКАЗАТЕЛЯМ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

Аннотация. В данной статье рассмотрена проблема уровня занятости населения ЮФО Российской Федерации. Проведен статистический анализ на основе показателей уровня занятости населения, таких как, численность занятых, структура занятости по видам экономической деятельности.

Ключевые слова: статистический анализ, экономически активное и экономические неактивное, Южный федеральный округ.

В статистике используется система классификации труда, рекомендованная Международной организацией труда, согласно которой, население делится на экономически активное и экономические неактивное.

Экономически активное население представляет собой часть населения, обеспечивающую предложение своего труда для производства товаров и оказания услуг. Данная группа состоит из численности занятых и безработных.

К числу занятых относят лиц обоего пола, которые в рассматриваемый период:

· Выполняли работу по найму за вознаграждение на условиях полного и неполного рабочего времени, а также иную, приносящую доход работу (включая военнослужащих и служителей религиозных культов);

· Временно отсутствовали на работе в связи с нетрудоспособностью, отпуском, переподготовкой, повышением квалификации, приостановкой производства;

· Выполняли работу без оплаты на семейном предприятии.

Проведем статистический анализ занятости населения в Российской Федерации и Южном федеральном округе. Южный федеральный округ включает в себя шесть регионов: Республика Адыгея, Республика Калмыкия, Краснодарский край, Астраханская область, Волгоградская область и Ростовская область.

Таблица 1. Численность занятого населения (тыс. человек)

	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Российская Федерация	65070,4	68339,0	69410,5	70856,6	71545,4	71391,5	71539,0

Источник: данные взяты с Росстата

Уровень занятости населения в России, несмотря на неблагоприятную экономическую обстановку показывает положительную динамику. Так, в 2014 году, относительно 2000 года уровень занятости населения вырос на 6,8 %. Положительная динамика за период 2000—2014 гг. была нарушена в 2009 году (уровень занятости снизился относительно 2008 года на 1,9 %, что объясняется обострением мирового экономического кризиса) и в 2013 году (снижение на 0,1 % относительно 2012 года, причина чего заключается в том, что мировая экономика, как и экономика России, не до конца справилась с последствиями кризиса 2008 года).

Таблица 2. Уровень занятости населения (в процентах)

	2000г.	2005г.	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014 г.
Российская Федерация	58,5	61,3	62,7	63,9	64,9	64,8	65,3
Южный федеральный округ	54,7	57,3	59,6	60,5	61,6	61,4	61,6
Республика Адыгея	51,7	51,9	55,3	56,2	56,5	58,3	55,5
Республика Калмыкия	51,5	54,8	57,1	58,2	58,5	57,6	61,6
Краснодарский край	54,5	56,9	60,0	60,4	61,6	60,9	61,1
Астраханская область	58,5	56,7	61,7	62,6	61,7	64,0	64,5
Волгоградская область	57,7	59,4	59,7	61,5	62,8	63,0	62,5
Ростовская область	52,8	57,3	59,2	60,3	61,5	60,9	61,7

Источник: данные взяты с Росстата

Динамика уровня занятости населения Южного федерального округа соответствует динамике уровня занятости населения Российской Федерации. Так, в 2014 году, относительно 2000 года уровень занятости в ЮФО увеличился на 6,9 % (темп прироста выше чем по России на 0,1 %). В 2013 году, также было снижение относительно 2012 года на 0,2 % (сокращение уровня занятости больше, чем по Росии на 0,1 %). Стоит отметить тот факт, что уровень занятости населения ЮФО в среднем на 3—4 % меньше чем в целом по Российской Федерации.

Таблица 3. Структура занятости по видам экономической деятельности (в процентах)

Вид экономической деятельности	**%**
Сельское хозяйство	15,9
Добыча полезных ископаемых	0,5
Обрабатывающая промышленность	12,5
Электроэнергетика	2,6
Строительство	8.1
Торговля	19,4
Гостиницы и рестораны	2,1
Транспорт и связь	8,0

Источник: данные взяты с Росстата

Согласно официальным данным Федеральной службы государственной статистики (ФСГС), структура занятости населения РФ, наиболее привлекательными для населения являются сферы: оптовой и розничной торговли, оказания бытовых услуг населению, обрабатывающих производств, транспорта и связи. В отличие от РФ, в структуре занятости населения ЮФО наиболее крупными считаются сферы: торговли, сельского хозяйства, обрабатывающей промышленности, строительства и тд.

Таким образом, согласно представленным данным, можно сделать вывод о том, что уровень занятости, как в Российской Федерации, так и в Южном федеральном округе, имеет тенденцию к повышению, что является положительным моментом развития экономики страны и региона. Однако, кризисные явления, международные политические конфликты оказывают существенное негативное влияние на российский рынок труда, ощутимо снижая уровень занятости.

Также, резервом сокращения числа незанятых в экономической деятельности может являться модернизация экономики, автоматизация производственных процессов, развитие новых видов деятельности, которые основываются не на физическом здоровье работника, а на умственном. Данный шаг позволит не только увеличить интенсивность производства за счет автоматизации, но и даст возможность заниматься экономической деятельностью людям с ограниченными возможностями.

Использованные источники:

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики http://www.gks.ru/
2. Ефимова М.Р. Социально-экономическая статистика: учебник.- М.: Высшее образование, 2009 г.
3. Бабич С.Г., Борисов В.В., Безруков А.В., Кованова Е.С., Михейкина Л.А., Хохлова О.А., Эльдяева Н.А. Актуальные статистические исследования социально-экономических явлений и процессов: научная коллективная монография.- Орел, 2015 г.

4. Эльдяева Н.А. Неформальная занятость в региональной экономике: Вестник Оренбургского государсвенного университета.- 2004 г.
5. Джамбинова Е.С., Эльдяева Н.А. Современный проблемы анализ внутренней трудовой миграции населения региона. В книге: Личность, общество и государство. Межвузовсвкая научно-практическая конференция студентов, аспирантов и молодых ученных.-Элиста, 2011г.

УДК 338.43.01

Гранкина А.С.
студент 3го курса
Ульяновская ГСХА им. П.А. Столыпина
Россия, г. Ульяновск
Нуретдинова Ю. В., к.э.н., доцент
Ульяновская ГСХА им. П.А. Столыпина
Россия, г. Ульяновск

ПРОБЛЕМЫ И ОСОБЕННОСТИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ РОССИИ

Ключевые слова: *сельская территория, сельское население, сельское хозяйство, территориальная структура.*

Аннотация: *В статье рассмотрены проблемы развития сельских территорий. Описаны особенности села. Выявлены функции устойчивого развития сельских территорий.*

Grankina A.S.
Nuretdinova Y.V.

PROBLEMS AND FEATURES OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN RURAL AREAS OF RUSSIA

Keywords: rural territory, rural population, agriculture, territorial structure.

Annotation: The article considers problems of development of rural territories. Describes the features of the village. Identified the function of sustainable development of rural areas.

Сельская территория – это обитаемая местность вне городов, которая населена и используется людьми и характеризуется общностью природных и исторических признаков. Сельская территория располагает земельными, водными, лесными ресурсами, имеет определенное жилищно-бытовое, производственное, рекреационное и социальное пространство. Определяющим условием функционирования сельской территории является население.

Рассмотрим некоторые особенности села. Ими являются:

1) неравномерность трудовой занятости;

2) более низкий уровень комфорта быта по сравнению с городом;

3) худшая оснащенность технической вооруженностью сельхозпроизводства;

4) принимать во внимание циклы природы и погодно-климатические условия;

5) потребность ведения приусадебного хозяйства;

6) отсутствие больших возможностей для образовательного и культурного развития.

Основная тенденция демографического развития сельских территорий России - это убыль сельского населения, убыль численности которого выражается в сокращении количества населенных пунктов.

Размещение сельского населения в России

Года	Число сельских населенных пунктов, тыс.	Число жителей в них, млн. человек
1989	152 922	39,1
2002	142 203	38,7
2010	135 686	37,5
2014	137 625	38,0
2015	153 125	37,9

Сельские территории занимают большую часть Российской Федерации, в которой располагается 153 тыс. населенных пунктов, в них проживает почти 37,9 млн. чел. (26% от общей численности населения страны). При этом в сельском хозяйстве занято 7,7% от общего числа трудоспособного населения, численность которого ежегодно сокращается из-за ухудшения условий проживания. Это связано с оттоком молодежи в крупные города, где более высокий уровень качества жизни. От развития социальной инфраструктуры зависит развитие кадрового потенциала на селе и в частности обеспечение квалифицированным персоналом сельскохозяйственные предприятий.

Фактически половина регионов РФ - 47% характеризуется неблагоприятными условиями развития сельской местности с проявлением в той или иной мере признаков социально-экономической депрессии.

Основной причиной, возникновения опасности сохранения территориальной целостности России, является кризис базовой отрасли сельской экономики - сельского хозяйства. В России много десятилетий основной путь развития сельских территорий сводился к узкоотраслевому аграрному подходу, который не допускал развития других производств. Отсутствие дифференцированного подхода к развитию сельских территорий привело к формированию преимущественно аграрного сектора сельской экономики, зачастую нерациональному размещению производительных сил, неразвитости социально-бытовой инфраструктуры

и другим серьезным проблемам. Скрытость аграрного производства и сельского хозяйства приводит к уничтожению различий между «сельскими» и «сельскохозяйственными» территориями. Поэтому сельская местность как объект изучения требует комплексной оценки, учитывающей одновременно и территориальный аспект, и совокупность общественных отношений, включающих в себя экономические, культурные, демографические, экологические, социальные и другие индикаторы.

В данный момент Россия находится на начальном этапе разработки концептуальной комплексной оценки состояния сельских территорий. Главным документом, регламентирующим функционирование АПК РФ и социально-экономическое развитие сельской местности в современный период, является «Государственная программа развития сельского хозяйства «О развитии сельского хозяйства», в настоящее время ее действие официально продлено на период 2013-2020 гг. В Программе подчеркивается, что замедление экономического роста в сельском хозяйстве, а также неимение условий для альтернативной занятости вызвало обострение социальных проблем.

В России сельские территории, имеющие ценные памятники культуры, архитектуры и истории, выполняют многогранную культурную функцию. А сельское население является хранителем культурных обычаев и традиций, имеющих важное духовное значение.

Так же сельские территории выполняют важнейшую экологическую функцию. Сельскохозяйственные угодья, водные пространства, лесные массивы имеют большое природоохранное значение, потому что поддерживают равновесное состояние природной среды.

В настоящее время возрастает роль рекреационной функции сельских территорий, обладающих уникальными ресурсами: чистый воздух, термальные источники, водные и лесные угодья. Использование этих ресурсов обеспечивает сельскому населению новую сферу занятости: агротуризм, обслуживание санаторий, зон и баз отдыха.

Подводя итог выше сказанному, необходимо отметить, что реализация стратегии устойчивого многофункционального развития сельских территорий будет осуществлена при заинтересованном и эффективном взаимодействии государства, населения и бизнеса. Для этого необходимы обеспеченные ресурсами государственные программы.

Использованные источники:

1. Меренкова И.Н. Устойчивое развитие сельских территорий: теория, методология, практика.– Воронеж: ГНУ НИИЭОАПК ЦЧР России, 2011.– 265 с.

2. Концепция устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2020 года: распоряжение Правительства РФ от 30 ноября 2010 г. № 2136-р. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70155950/ (дата обращения 17.11.2015).
3. Мерзлов В. А. Устойчивое развитие сельских территорий : теория, методология и практика : дис. д-ра эконом. наук; Рос. гос. аграр. ун-т. – Москва, 2006. – 319 с.
4. Крутиков В. К., Федорова О. В. Развитие сельских территорий: инновации, диверсификация. – Калуга: ЗАО «Типография Флагман», 2011. – С. 216 с.
5. Каймакова М.В. Роль социальной инфраструктуры в устойчивом развитии сельских территорий / М.В. Каймакова // ВЕСТНИК.- 2009.- №1(8).- С. 39-43.

УДК 331.1

Грешнов И.В.
студент 3 курса
Некрасова Е.А.
студент 3 курса
Самарский государственный аэрокосмический университет
Россия, г. Самара

АНАЛИЗ МОТИВАЦИИ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

У каждого из нас бывают ситуации, когда совершенно не хочется работать. Можно винить в этом стрессы или депрессию, но иногда виной всему является отсутствие мотивации к работе.

Мотивация - это внутреннее состояние человека, связанное с потребностями, которое активизирует, стимулирует и направляет его действия к поставленной цели.

Отношение человека к трудовой деятельности определяется различными побудительными силами. Эти силы могут быть как внутренними, так и внешними. К внутренним относятся потребности, интересы, желания, стремления, ценности и т.д. А внешние – стимулы, используемые государством, предприятиями, общественными организациями для повышения трудовой активности работников. Возникновение и развитие побудительных сил является сутью сложного процесса мотивации трудовой деятельности.

Мотивация трудовой деятельности – это побудительная сила трудовой деятельности и поведения на основе глубокой личной заинтересованности и вовлеченности в ее осуществление. На практике коллективные потребности и интересы выражаются в системе целей и показателей, отражающих коллективные результаты труда. Этим определяется большая значимость установления таких плановых и оценочных показателей работы предприятия, в выполнении которых работники должны быть лично заинтересованы. Эта личная

заинтересованность обеспечивается выбором соответствующих форм и систем оплаты труда.

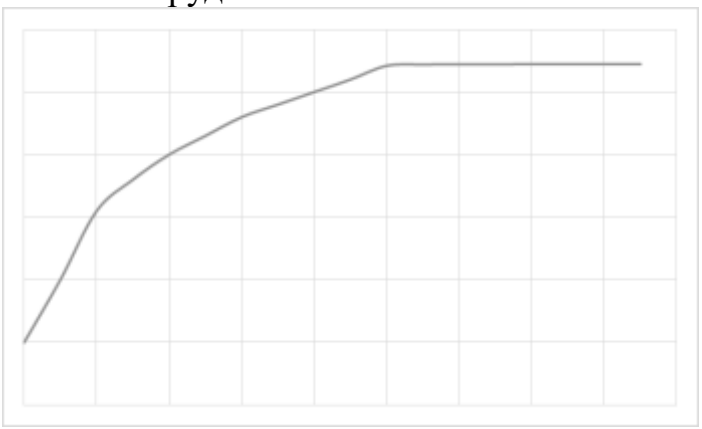


Рисунок 1. Динамика зависимости производительности работников от размера материальных мотиваций

Рассмотрим график динамики зависимости производительности работников от размера материальных мотиваций. По рисунку 1 видно, что при появлении материальных мотиваций, производительность работников резко возрастает. Но при последующем повышении мотиваций скорость повышения производительности падает и, в конечном итоге, стремится к нулю. Таким образом, для работодателя очень важно найти тот самый размер материальных мотиваций, который бы максимально оправдался.

Использованные источники:

1. Топоркова А.В, Шмаков А.Г. // Мотивация трудовой деятельности как фактор управляющего воздействия на результат труда персонала // Вестник Челябинского государственного университета, выпуск № 3 (294) / 2013
2. Попов А.В. // Современные аспекты трудовой мотивации населения // Вопросы территориального развития, выпуск № 2 / 2013

УДК 339

Грешнов И.В.
студент 3 курса
Некрасова Е.А.
студент 3 курса
Самарский государственный аэрокосмический университет
Россия, г. Самара

ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКИХ РЫНКОВ, ПРИБЛИЖЕННЫХ К СОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Совершенствование производства, сокращение затрат на производство, автоматизация всех процессов, оптимизация структуры предприятий – всё это является важным условием развития современного бизнеса.

Под рынком понимается та конкуренция, которая возникает между предприятиями, которые производят или продают похожие товары. Если существует высокий уровень здоровой конкуренции, то для существования на таком рынке необходимо постоянно улучшать качество товара и снижать уровень общих издержек.

В реальном мире нельзя привести примеры фирм совершенной конкуренции, так как рынка, который функционирует по таким правилам, просто нет. Есть такие сегменты, которые максимально приближены к его условиям.

Примером рынка совершенной конкуренции является сфера предоставления услуг по ремонту автомобилей. Различных СТО и автомастерских как в городе, так и в других населённых пунктах существует очень много. Вид и количество выполняемых работ везде практически одинаковые.

Если говорить об отечественном рынке, совершенная конкуренция в России, примеры которой встречаются почти во всех сферах малого бизнеса, развивается средними темпами, но могла бы лучше. Основной проблемой является *слабая поддержка государства*, так как пока очень многие законы ориентированы на поддержку именно крупных производителей, которые зачастую являются монополистами. А пока что сфера малого бизнеса остаётся без особого внимания и необходимого финансирования.

Совершенная конкуренция, примеры которой приведены выше, является идеальной формой конкуренции со стороны понимания критериев ценообразования, спроса и предложения. На сегодняшний день ни в одной экономике мира нельзя найти такой рынок, который бы соответствовал всем требованиям, что необходимо соблюдать при совершенной конкуренции.

Использованные источники:

1. Шюкюров И.А. // Совершенная конкуренция в современной России // Новый университет. Серия «Экономика и право», выпуск № 12 (34) / 2013
2. Дятел Е.П. // Что мы знаем о совершенной конкуренции? // Известия Уральского государственного экономического университета, выпуск том 6 / 2003

УДК 316.752

Грешнов И.В.
студент 3 курса
Некрасова Е.А.
студент 3 курса
Самарский государственный аэрокосмический университет
Россия, г. Самара

ТРАНСФОРМИРОВАНИЕ СЕМЕЙНЫХ ЦЕННОСТЕЙ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

Общество развивается и каждому этапу развития характерны свой тип отношений между членами семьи и свои семейные ценности. Традиционные роли, когда женщина вела домашнее хозяйство и воспитывала детей, а муж был главным добытчиком и хозяином, собственником имущества изменились. На сегодняшний день большинство женщин работают на руководящих должностях, зарабатывают столько же, а то и больше мужей, принимают одинаковое участие в общественных делах. С одной стороны, это привело к равности супругов и дало свободу женщине, но с другой стороны сказалось на снижении уровня рождаемости и увеличении числа разводов.

Супруги сейчас предпочитают иметь одного или двух детей, тогда как раньше был повсеместно распространен тип многодетной семьи. Среди причин уменьшения рождаемости демографы называют изменение отношения к семейным ценностям. Многие родители имеют очень скромные зарплаты и скромные жилищные условия. Зато своего единственного ребенка стараются хорошо одеть, стремятся дать ему разностороннее образование. Раньше наблюдалась высокая рождаемость, и родители меньше внимания уделяли проблемам материальной обеспеченности.

К смерти ребенка иногда они относились как к вполне естественному явлению. Сейчас родители больше внимания уделяют планированию: родители, прежде чем принять решение родить следующего ребенка, учитывают те обстоятельства, сколько детей им по силам вырасти и воспитать. В то же время если семья имеет несколько детей, то правильное воспитание его становиться успешней.

Вместе со снижением рождаемости изменилась и структура семьи. Современная семья в основном состоит из двух поколений: родителей и детей. Раньше семьи, как правило, объединяли три-четыре поколения: родители родителей, родители и дети. Часто современные дети не знают имен своих умерших бабушек, племянники родственников своих родителей. Психологи считают, что дети должны знать своих предков, а для этого надо изучать и рисовать свое семейное дерево. При изучении «корней» дети знакомятся ценностями нескольких поколений, у них формируется уважение к семейным традициям.

Взаимоотношения в семьи зависят от справедливого распределения домашних обязанностей в семье между супругами и детьми. Распределение, безусловно, оказывает отрицательное влияние на воспитание детей и для благополучия семьи.

Современной семьи все меньше присущи единовластие. Для большинства семей характерно равное участие супругов в управлении семьей. При этом в тех вопросах, в которых компетентна жена, ей принадлежит первенство, а в вопросах касающихся других областей решающее право голоса принадлежит мужчине. Как раньше, мужчина не является единовластным хозяином семьи. Зато сейчас появились семьи, где главой является жена. В таких семьях нарушается психологическое равновесие, на плечи женщины взваливается непомерная тяжесть, в результате она не может дать своим детям полноценное воспитание, она не может заменить отца.

Как показывает статистика, молодое поколение в целом разделяет взгляды родителей по их отношению к манерам поведения, ответственности, трудолюбия, порядочности, терпимости и уважения. Однако, взгляды молодого поколения к вопросам морали и секса отличаются от отношения к этим вопросам взрослых. Важными личностными качествами молодые люди считают независимость, решительность и настойчивость, в то время для их родителей более значимы послушность, бережливость, экономное отношение к деньгам.

Использованные источники:

1. Кулаженкова А.В. // К вопросу о трансформации семейных ценностей в современном российском обществе // Вестник государственного и муниципального управления, выпуск № 1 / 2015
2. Абаюкова А.Б., Кильберг-шахзадова Н.В. // Социально-философский анализ семейных ценностей // Научные проблемы гуманитарных исследований, выпуск №4 / 2012

УДК 316.342

Грешнов И.В.
студент 3 курса
Некрасова Е.А.
студент 3 курса
Самарский государственный аэрокосмический университет
Россия, г. Самара

СОЦИАЛЬНОЕ НЕРАВЕНСТВО В ОБЩЕСТВЕ

Даже внешность людей говорит об их несхожести. Люди различаются по полу, возрасту, темпераменту, росту, цвету волос, по уровню интеллекта и многим другим признакам. Эти различия бывают

естественными и социальными. Естественными называются различия между людьми, обусловленные их физиологическими и психическими особенностями. Кого-то природа наделила красотой, кого-то танцевальными способностями. Такие различия далеко не безобидны. Сильные обижают слабых; многие презирают инвалидов и неполноценных людей. Социальными же называются те различия, которые порождены социальными факторами: укладом жизни (городское и сельское население), разделением труда (работники умственного и физического труда), социальными ролями (отец, врач, политический деятель) и т. д., что ведет к различиям в степени обладания собственностью, получаемого дохода, власти, достижения социального статуса, престижа, образования.

Неравенство есть в любом обществе, и появляется оно не случайно. Общество без неравенства не может существовать. Всегда нужен тот, кто главнее остальных, кого будет слушаться народ. Ни одну проблему нельзя решить без главного в обществе. Но как же это неравенство появляется в обществе? Одна из причин заключается во врожденных особенностях людей. Разный уровень таланта у людей вынуждает поощрять лучших, возлагать на них более сложную работу.

В корне социальной стратификации лежит социальная дифференциация, т.е. разделение общества на социальные группы, занимающие в нем различное положение. Социальная стратификация – частный случай социальной дифференциации, порожденный неравенством. Но не всякое неравенство способно породить социальную стратификацию, не всякое различие позволяет отнести человека к той или иной страте. Например, физиологические различия не позволяют этого сделать. Человек с голубыми глазами, вероятно, может считаться более привлекательным; физически развитый человек может вызывать большее уважение, чем физически слабый человек; люди могут иметь разную национальность, говорить на разных языках, предпочитать разную пищу, но такие различия не влияют на положение человека в обществе. С точки зрения социальной стратификации неравенство проявляется в таких критериях, как власть, престиж, доход, образование. Люди, очень сильно отличающиеся с точки зрения физиологии, психологии и т.п., но сходные по уровню доступа к власти, престижу, доходу или образованию, принадлежат к одной страте.

В качестве примера можно привести страту политиков. Люди, принадлежащие к этой страте, живут во всех странах мира. Они принадлежат к разным национальностям, имеют разный цвет кожи, говорят на разных языках и чтут разные традиции. С психологической точки зрения среди них есть люди вспыльчивые и спокойные, оптимисты и пессимисты и т.п. Все различия, имеющиеся между представителями данной страты, перечислить невозможно – их крайне много. Но есть и ряд признаков, объединяющих политиков всего мира. Это непосредственный

доступ к власти, высокий уровень престижа и достаточно высокий доход. Именно по этим признакам и выделяется страта политиков. Уровень образования у политиков разный, поэтому данный принцип играет не столь существенную роль. Еще одна страта – профессора вузов. Они имеют такой же богатый комплекс различий, что и политики. Уровень престижа и доход профессоров может различаться в разных странах, поэтому в каждом государстве есть свои особенности выделения этой страты. Но важнейшая общая черта – высокий уровень образования и непосредственное участие в его осуществлении. Профессора всех национальностей, всех цветов кожи, вкусов, предпочтений и т.п. являются интеллектуальной элитой своей страны.

Таким образом, в основе стратификации лежат далеко не все различия между людьми. Власть, доход, престиж и образование – вот основные ее критерии.

Использованные источники:

1. Андреев А.Л. // Ментальность россиян и проблемы социального неравенства // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены, выпуск № 2[82] / 2007

Громов Е.И., к.э.н.
доцент
Вьюшина К.В.
студент 3 курса
СтГАУ
Россия, г. Ставрополь

СТАТИСТИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ

Ключевые слова: статистические показатели, валовая продукция, индекс промышленного производства, численность трудовых ресурсов.

В работе представлены показатели экономического развития в Ставропольском крае и стабилизация экономической ситуации в крае.

Экономическое положение Ставропольского края в 2014 - 2015 годах характеризуется стабильным и динамичным развитием, это связано с общей позитивной ситуацией в экономике Российской Федерации.

На территории Ставропольского края в 66,2 тыс. кв. километров, численность населения составляет по состоянию на 1 января 2015 года - 2833,1 тыс. человек, из них 57,3 процента проживает в городской местности, 42,7 процента - в сельской [1].

В конце первого полугодия 2015 года наметились положительные тенденции в экономическом развитии Ставропольского края, которые во втором полугодии 2015 года продолжали стабилизироваться. Индекс промышленного производства в Ставропольском крае в 2015 году составил

108,1 процента, а в 2014 году всего 104,6 процента. Увеличение показателей динамики промышленного производства дали возможность Ставропольскому краю подняться с 41места на 11место в рейтинге субъектов Российской Федерации по объектам промышленного производства.

Также признаком стабилизации экономической ситуации является значительный рост финансовых результатов деятельности организаций края – по состоянию на 1 сентября 2015 года сальдированная прибыль (прибыль минус убыток) составила 98,3 млрд. рублей, что почти в 1,5 раза превышает аналогичный показатель 2014 года.

Положительный фактор - снижение на 0,2 п.п. ежемесячно инфляционной нагрузки на экономику. Годовой индекс потребительских цен за последние восемь месяца равен 105% против 107,5% по итогам января-апреля.

Ослабление рубля, увеличение потребительских цен и процесс значительного снижения экономической активности оказывают негативное воздействие на уровень жизни населения, не только в крае, но и в стране.

Таким образом, отрицательная динамика реальных располагаемых денежных доходов населения немного замедлилась – с 91,1% в I полугодии текущего года до 93,2% по итогам 9 месяцев. Среднее значение дохода на душу населения составило 28,2 тыс. рублей в месяц.

Можно также заметить постоянно нарастающие темпы роста номинальной заработной платы – со 101,2% в январе-июне до 102,0% по итогам января-сентября. В результате замедления инфляции реальная заработная плата к соответствующему периоду прошлого года увеличилась с 87,6% до 88,8%. Средний заработок в крае – 25,1 тыс. рублей.

Ситуация на рынке труда стабилизировалась, численность безработных, зарегистрированных в службе занятости на конец сентября 2015 года, насчитывает 17,4 тыс. человек, это на 6,2% меньше, чем три месяца назад, но на 8,8% больше, чем в сентябре прошлого года.

При этом уровень регистрируемой безработицы, как и год назад, сохраняется на отметке 0,6% от численности экономически активного населения.

В сфере строительства объём выполненных работ составил 112,2 млрд рублей или 101,1 % к уровню предыдущего года.

По данным Ставстата в текущем году в эксплуатацию введено 10,3 тыс. зданий жилого и 41 зданий нежилого назначения (10 сельскохозяйственных, 7 коммерческих, 3 учебных, 4 здравоохранения, 4 административных и 13 прочих). [1]

Объем произведённой валовой сельскохозяйственной продукции во всех категориях хозяйств Ставропольского края в 2015 году повысился в сопоставимой оценке на 9,9 процента по сравнению с 2014 годом и составил 72,4 млрд рублей. А объем инвестиций в основной капитал в 2015

году составил 81,2 млрд рублей, что на 9,3 млрд рублей больше, чем в 2014 году.

Что касаемо численности трудовых ресурсов, в 2015 году сократилась по сравнению с 2014 годом на 0,2 процента и составила 1813,6 тыс. человек. Осуществление запланированных мероприятий экономического развития Ставропольского края, а именно увеличение новых рабочих мест будут содействовать увеличению численности занятых в экономике края[1].

На рынках товаров и услуг потребительские предпочтения сместились в сторону приобретения услуг, относительно покупок резко подорожавших товаров.

Розничные продажи увеличились всего на 0,5% до 688,3 млрд. рублей. При этом прирост продаж непродовольственных товаров составил 0,6%, а продажи пищевых продуктов, включая напитки, и табака, снизились на 0,5%. Это связано с ростом цен на продовольственные товары в среднем на 21,0%, в то время как непродовольственные товары подорожали на 16,2%, а услуги – на 11,3%.[1]

Происходит оптимизация потребителями продовольственной корзины – уменьшился товарооборот стационарной сети (на 0,3%) и увеличился оборот розничных рынков и ярмарок (на 6,8%), доля которых в общем объеме розничных продаж возросла до 8,3% (против 7,4% годом ранее).

Оборот общественного питания ресторанов, баров, кафе, столовых при предприятиях и учреждениях, а также организаций, осуществляющих поставку продукции общепита, увеличился на 4%, составив 35,2 млрд. рублей.

Объемы платного обслуживания населения возросли на 6,3% до 215,3 млрд. рублей. При этом темпы роста услуг физической культуры и спорта составили 111,4%, услуг связи – 103,1%, санаторно-оздоровительных услуг – 101,1%. По другим видам услуг так же отмечается рост потребления: от 101,0% в системе образования до 105,4% по бытовым услугам.

Из общей суммы оказанных платных услуг 15,3% приходится на коммунальные услуги, 17,1% – на услуги транспорта, 13,2% – на бытовые услуги, 13% – на услуги связи.

Рост цен на платные услуги в январе-сентябре 2015 года составил 107,3% (к аналогичному периоду 2014 года). В наибольшей степени возросли тарифы на услуги в области страхования (139,1%), жилищные услуги (112,3%), ветеринарные услуги (118,7%), услуги в системе образования (107,3%). По всем остальным видам услуг рост цен не превышал средний уровень.[1]

Главными целями в сфере экономического развития Ставропольского края являются:

- формирование трудовых ресурсов в Ставропольском крае;

- создание и применения системы мониторинга и достоверного прогнозирования потребностей рынка труда Ставропольского края в обеспеченности квалифицированными кадрами;

- обеспечение стабильного роста уровня жизни социально уязвимых групп населения Ставропольского края;

- контроль над миграционным процессом в крае.

В процессе формирования статистических показателей в области экономики применяют следующие методы[2]:

1) средние величины-исследование массовых экономических явлений;

2) группировка-разграничение на группы совокупности однородных единиц;

3) сводка-обобщение значений признаков сходных статистических показателей;

Также стали применять новые методы, ориентированные на[3]:

4) выборочные наблюдения;

5)грамотную экстраполяцию, экспертные оценки и другие методы, широко применяемые в международной практике.

В заключении можно сделать вывод, что применение статистических методов на практике позволяет выявить экономическое состояние в крае, тем самым показывает области необходимые для вмешательства и последующего анализа. Как можно заметить на основании статистических показателей экономика в Ставропольском крае стабильно развивается, а именно увеличивается объём выпускаемой продукции и количества рабочих мест за счёт строительства различных, в том числе сельскохозяйственных производств.

Использованные источники:

1.Официальный сайт СтавСтат http://stavstat.gks.ru.

2. Общая теория статистики, И.И. Елисеева, 2013

3. Курс социально-экономической статистики, М.Г.Назарова, 2012

УДК 17

Гудакова Л.В., кандидат экономических наук
доцент, кафедра «Социальной работы, психологии и педагогики
высшего профессионального образования»
Кубанский Государственный Университет
Клещевникова А.И.
студент
4 курс, факультет «Управления и психологии»
Россия, г. Краснодар

НРАВСТВЕННОСТЬ И ГУМАНИЗМ В УПРАВЛЕНИИ

Статья посвящена сравнительной характеристике понятий нравственность и гуманизм в теории управления. В статье проводится анализ дефиниций, методологически опирающийся на философские течения с античных времен до конца XX вв.. Дана авторская визуализация сравнительных характеристик нравственности и гуманизма, что позволило выделить как общие, так и отличительные признаки данных категорий.

Ключевые слова: гуманизм, нравственность, управление, сравнительная характеристика, свобода, мысль, общество, человек

Article is devoted to consideration of the comparative analysis of humanism and morality in the theory of management. At the article is show the interpretation of the definition, examines the main philosophical concept. The author demonstrates the table with comparative characteristics of morality and humanism and carry out a review of the common and difference features of these categories.

Key words: humanism, morality, management, comparative analysis, freedom, thought, society, individual

Феномен управления был известен еще с античных времен и изучался многими философами, государственными деятелями, мыслителями, управленцами. Вопросы управления обществом и государством определяются такими категориями, как нравственность и гуманизм. В управленческой науке эти понятия, как правило, представляются как тождественные и употребляются в одном контексте, что, на наш взгляд, не всегда верно и правильно.

Познание идей нравственности и гуманизма совершенно необходимы для осуществления управления государством, обществом, организацией. Так, представители философской мысли античной Греции (Платон, Цицерон, Аристотель) определяют, что общим для идей нравственности и гуманизма является справедливое управление, но согласно нравственному закону такое управление должно осуществляться через равномерное распределение благ между представителями конкретной социальной группы, где одна социальная группа, занимающая более высокое положение, всесторонне заботиться о представителях

другой социальной группы, занимающей более низкое социальное положение, в отсутствие частной собственности. Гуманизм же в управлении основывается на «умеренном» государственном устройстве, опирающемся на семью, как на главный оплот государства, на природное равенство людей друг перед другом и равенство их прав, а также на разумный предел частной собственности.

Если вспомнить Западную философскую мысль и период эпохи Возрождения, то, по мнению Западных философов и мыслителей (Кант, Гегель, Кампанелла, Фурье, Шекспир, Монтень, Мор) нравственность видится в осуществлении «доброго» управления, не нарушающего добрую волю человека. В нравственных законах находится некий предел дозволенности поведения человека, черта, которую нельзя переступать, не потеряв человеческого достоинства. Нравственность заботиться о благе другого прежде, чем о своем. Гуманизм же в центр вселенной и управления ставит человека с его внутренними качествами и жизненными целями. Человек наделен совестью, чистосердечием, человек есть спорящая индивидуальность. Человек является яркой индивидуальностью и его деятельность направлена вовне. Образованность определяет место человека в иерархии социальных отношений, а успешность познавательной деятельности определяет степень его жизненного благополучия. Таким образом, мы можем сделать вывод о том, что нравственность выступает дополнением к гуманистической деятельности человека, его внутренним индикатором степени творческого самораскрытия человека.

Несколько отличны от Западной концепции взгляды представителей отечественных мыслителей (Л.Н.Толстого, В.И.Ленина, Н. Бердяева). Нравственность определяется, как путь человека к своему внутреннему «я», к единению души и духа. Человек должен стремиться к нравственному идеалу, к поиску истины внутри своей души. Искусство должно стать главным источником борьбы с насилием. Кроме того, человек должен быть освобожден от эксплуататорского рабства. Человек имеет права на достойный его труда уровень жизни. Гуманизм же определен тем, что в его основе лежит свобода. Свобода есть независимость личности изнутри. Свобода есть творческая сила, способность человека к самостоятельности мысли, к самостоятельной ответственности, к выражению своей яркой индивидуальности. Например, Конституция Российской Федерации, определяющая принцип гуманизма, как основной принцип управления государством. Человек признается высшей ценностью, а его права и свободы неоспоримы и принадлежат ему от рождения. В соответствии с данным принципом государство обязано признавать, соблюдать, защищать и гарантировать права и свободы человека и гражданина.

Поэтому такие социальные категории, как нравственность и гуманизм остаются неизменны. Важным представляется необходимость сравнительной характеристики научных взглядов на данные категории с точки зрения управления.

Гуманизм и нравственность в управлении: сравнительная характеристика.

Подход	**Нравственность**	*Подход*	**Гуманизм**	**Сходства и различия**
Античная Греция. Платон. 500-450 гг. до н.э.	Компетентность, искусность в управлении. Каждый должен делать свое дело искусно и компетентно, не выходя за рамки нравственного закона. Забота не о своей выгоде, а о выгоде других. Нельзя плохо работать и хорошо жить. Праздность и лень не совместимы со справедливостью. Правители и воины не имеют никакой частной собственности. Правители и воины должны беспощадно караться за укрытие золота и серебра. Собственность губительна для правителей. Собственность должна быть общей.	Античная Греция. Аристотель. 384-322 гг. до н.э.	Семья является основой общества и государства. Мужчина выполняет верховодящую роль в управлении. Отношения рабства и подчинения вполне законны и оправданы. Наличие частной собственности и частной семейной жизни (правда, под чутким руководством государства) является необходимым условием существования гуманизма в управлении. Управленческое устройство «умеренно» и «сохраняет мудрую серединность».	Отношения в обществе должны строиться на взаимопомощи и взаимовыручке. Нравственность определяет отсутствие частной собственности, а гуманизм, напротив – ее наличие.
		Античная Греция. Цицерон. 106-43гг до н.э.	Равенство людей обусловлено их природой. Все люди наделены разумом и тем самым равны между собой. Равноправие между людьми является основным законом общественного порядка и условием дружелюбного отношения людей друг к другу. Соблюдение справедливости не преследует корыстных целей.	
Западная	Ничто из свойств человеческого духа,	Западная философск	Основными индикаторами	Управление должно осуществляться

философская мысль. Германия. Кант. 1724-1804 гг.	качеств души, внешних благ не обладает безусловной ценностью, если за ним не стоит добрая и чистая воля. Все в мире должно осуществляться согласно доброй человеческой воле. Человек по доброй воле должен поступать согласно законам. Природа дала человеку разум, чтобы управлять волей.	ая мысль. Эпоха Воззрождения. У.Шекспир 1564-1616	гуманизма являются чистота совести и сердца, чистосердечие, человечность. Все управленческие решения должны приниматься по чести. Негативное отношение к лицемерию и коварству.	согласно доброй воли человека и самостоятельности его решений. Нравственность определяет внутреннюю составляющую человека, насыщает его разум, выступает регулятором степени дозволенности мыслительной и иной деятельности человека, а гуманизм определяет человека, как центр вселенной, признает равенство людей друг с другом.
Западная философская мысль. Германия. Гегель. 1770-1831	Нравственность - движущая сила человеческого развития. Долг субъекта состоит в том, чтобы «иметь понимание добра, сделать его своим намерением и осуществлять в своей деятельности». Добро является гармоничным единством личного в контексте социальных отношений и общественного блага. Женщина не может осуществлять управленческую деятельность.	Западная философская мысль эпохи Возрождения. М.Монтень. 1533-1592	Человек является творческой самодостаточной личностью. Регулятором степени дозволенного для человека выступает его собственная совесть. Человек – центр вселенной, а добро и гуманность должны быть основой его самостоятельной жизни. Природа человека едина и люди равны друг перед другом.	
Западная философская мысль. Италия. Кампанелла. 1568-1639	Мудрость и любовь управляют безликим обществом, члены которого не обладают ни частной собственностью, ни частной жизнью, но делятся всем и со всеми. Строгая регламентация.	Западная философская мысль эпохи Возрождения. Т.Мор 1478-1535	Гуманизм определяется отказом от частной собственности. Привлечения человека к труду, преимущественно – к земледелию. Человек обязан осуществлять мыслительную деятельность – заниматься наукой, искусством, стихотворчеством. Признается индивидуальный моногамный брак.	
Западная философская мысль. Франция. Фурье. 1772-1837	Отсутствие частной собственности. Преобладание коллективного труда. Ведущую роль в управлении играют фаланги, во главе с предпринимателями и рабочими одновременно. Взаимозаменяемость управленцев и подчиненных. Роль государства			

	минимальная. Основным экономическим источником существования государства является сельское хозяйство.			
Отечественная философская мысль. Л.Н..Толстой. 1828-1910	Рост и духовное совершенство человека. Искусство – это способ устранения насилия, равномерное распределение опытных знаний. Сокращение пропасти между богатыми и бедными, посредством самостоятельного отказа богатых от части своих благ в пользу бедных. Нужно отказаться от всех земных благ, кроме одного – любить всех и служить на благо общей духовной цели.	Отечественная философская мысль. Н.Бердяев 1874-1948	Основой гуманизма являются свобода и человечность. Свобода есть творческая деятельность. Социальное, политическое религиозное угнетение не приемлемы. Человек обязан созидать добро и зло. Управление должно осуществляться таким образом, чтобы не нарушать границы свободы личности.	Человек должен быть свободным и осуществлять деятельность на благо всего общества, права и свободы человека являются высшей ценностью, признаваемой обществом и государством. При этом нравственность должна определять вопросы управления-подчинения либо вовсе не касаться их, а гуманизм не исключает отношения управления-подчинения, но призывает государство выполнять роль гаранта не вмешиваясь в частную жизнь человека и защищая его безусловные права на эту жизнь.
Отечественная философская мысль. В.И.Ленин 1870-1924	Борьба с эксплуататорами. Действия на благо пролетарской революции. Уничтожение частной (в том числе мелкой частной) собственности. Сплоченная дисциплина. Каждый рабочий и крестьянин является строителем нового бесклассового коммунистического общества. Право каждого на достойную его труда жизнь.	Отечественная философская мысль. Конституция РФ	Человек, его права и свободы являются высшей ценностью. Признание, соблюдение и защита прав и свобод человека и гражданина - обязанность государства.	

Подводя общий итог, отметим, что наличие ценностно-нравственного аппарата, регулирующего жизнь общества, позволяет сохранить целостность, добиться согласия и гармонизации общественных взаимоотношений.

Необходимо признавать права каждого человека, регулировать нравственные законы общественного развития, обогащать культурно-исторический опыт, заботить о благосостоянии каждого представителя государства и общества. Каждый человек имеет право на достойную жизнь, а своим стремлением иметь путь к нравственному совершенству.

Человеку необходимо трудиться, чтобы питать свое тело, а также заботиться о внутреннем развитии, чтобы питать свой разум и душу.

Использованные источники:

1. Ашхотов А. А., Гуманистические традиции в Российской государственности, научный журнал Теория и практика общественного развития / Выпуск №6, 2012
2. Барулин В.С. Социальная философия: Учебник. — Изд. 2-е. — М.: ФАИР-ПРЕСС, 2000
3. Бойко, Ж.В. Этические основы социальной работы : учеб. пособие / Ж.В. Бойко. – Хабаровск : Изд-во ДВГУПС, 2012
4. Мусаев С. А., У. Шекспир и гуманизм, научный журнал Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки / Выпуск №5, 2014
5. Чистов, Г.А. Гуманизм как основополагающий принцип бытия человека. Исторические формы: учебное пособие / Г.А. Чистов. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2009

Давыденко И.Г., кандидат экономических наук,
доцент, кафедра «Финансы и кредит»,
экономического факультета
ФГАУО ВО «Южный федеральный университет»
Левченко В. Ф.
студент 3 курса
кафедра «Финансы и кредит»
экономический факультет
ФГАУО ВО «Южный федеральный университет»
Россия, г. Ростов-на-Дону

ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА РЫНКЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

Аннотация

В статье рассматривается авторский подход к совершенствованию действующего в России финансово-правового механизма обеспечения возвратности потребительских кредитов на основе системного анализа и выявления проблем нормативно-правовой базы в регулировании просроченной задолженности физических лиц по розничным кредитам.

Ключевые слова: потребительское кредитование, возвратность потребительских кредитов, просроченная задолженность физических лиц, правовое регулирование просроченной задолженности, рынок потребительского кредитования.

В настоящее время потребительский кредит является одним из востребованных российским населением видов банковских операций. Развитие сегмента розничного кредитования в России вызвано тем, что данная форма кредита способствует расширению емкости товарного

рынка, а также удовлетворяет потребности населения, которые опережают темпы роста доходов домашних хозяйств. При этом, в условиях волатильности экономики и турбулентности её развития проблема нарастания задолженности населения по розничным кредитам сохраняет свою актуальность и необходимость институционального решения. Так, по данным Коллекторского агентства «Кредит Секвойя Консолидейшн», доля просроченной задолженности увеличилась за апрель – октябрь 2015 года на 1,59%, составив на 1 ноября 2015 года 8,09% (870 млрд. руб.) от общего объема выданных россиянам потребительских кредитов. Кроме того, согласно данным Объединённого кредитного бюро (ОБК), непогашенные потребительские кредиты имеют около 40 млн. человек, что составляет почти половину экономически активного населения России. По экспертным прогнозам к концу 2015 г. просроченная задолженность населения перед кредитно-финансовыми учреждениями может повыситься на 60%, значительная доля которых представляет собой необеспеченные кредиты.

По мнению авторов, важнейшим институциональным фактором, обусловливающим негативную динамику просроченной задолженности по потребительским кредитам и тенденции развития данного сегмента банковского кредитования, является недорегулированность правовых вопросов в данной сфере. Согласно авторской концепции в функционировании механизма обеспечения возвратности потребительских кредитов в России, наиболее очевидными и доминирующими являются проблемы правового характера и отставание нормативной базы федерального уровня в регулировании проблем просроченной задолженности физических лиц по розничным кредитам (рисунок 1).



Рисунок 1 – Системно-правовые проблемы регулирования просроченной задолженности по потребительским кредитам [1], [2], [4], [5].

Далее, следуя логике проводимого исследования, по вопросам правового регулирования просроченной и/или проблемной задолженности населения в сфере потребительского кредитования рассмотрим и дадим содержательно-аналитическую оценку ряду нормативно-правовых документов, регламентирующих систему розничных кредитов в России (рисунок 1).

1. В настоящее время деятельность отечественных кредитных организаций в сфере потребительского кредитования существенно усложняется отсутствием четко работающей и отрегулированной системы контроля потребительской кредитной истории, которая эффективно функционирует в большинстве стран Запада. Компаративистский анализ российского рынка потребительских кредитов и кредитно-розничного рынка западных государств, позволяет констатировать факт отставания России в данной области: зарубежными банками созданы базы кредитных историй, а накопленная за продолжительный период информация способствует снижению рисков невозврата кредитов и упрощению процедуры выдачи новых кредитов. В России хоть и создано бюро кредитных историй, а его деятельность подтверждена и регламентирована соответствующим законодательством, должного развития данный инфраструктурный институт в системе кредитования так и не получил[57]. В Федеральный Закон «О кредитных историях» внесены поправки от 01.03.2015 г., согласно которым финансовые учреждения могут получать информацию о долгах заемщика за мобильную связь, ЖКХ, алименты и др. Кроме того, кредитным организациям предоставлена возможность получать информацию о доходах заемщика в ФНС России. Однако для получения указанной информации о заемщике существуют ограничения: на 1 человека – 1 запрос в квартал; запрос осуществляется только с письменного согласия заемщика; необходимость согласия заемщика на передачу персональных данных в Бюро кредитных историй (БКИ). Однако, согласно авторской точке зрения, перечисленные ограничения существенно сдерживают развитие в целом и снижают эффективность деятельности института кредитных историй в России. При этом, на сегодняшний момент проблемой потребительского кредитования в России становится введение обязательного учета кредитной истории клиентов при оформлении кредита и формирование единой федеральной информационной базы кредитных историй физических лиц.

2. Проведенный экспресс-анализ источников нормативно-правового регулирования потребительского кредитования в России позволяет констатировать, что в современных условиях проблемы, связанные с кредитованием физических лиц, правоприменитель решает, руководствуясь положениями гражданского законодательства. Поэтому в течение длительного времени банковское сообщество указывало на необходимость

[57] Федеральный закон от 30 декабря 2004 г. № 218-ФЗ «О кредитных историях» (с изменениями и дополнениями) // СПС «Консультант Плюс»

разработки, рассмотрения и утверждения законопроекта о потребительском кредите. Однако этот важнейший для банковского сектора документ долгое время (более пяти лет) находился на стадиях рассмотрения и доработки и только с 01 июля 2014 г. данный Закон вступил в силу.[58]

В указанном нормативном документе юридическими инструментами защищаются интересы кредитора, в том числе в части разрешения споров с заемщиками. В ст. 13 п. 2 указано: «В индивидуальных условиях договора потребительского кредита (займа) по соглашению сторон может быть изменена территориальная подсудность для дела по иску кредитора к заемщику, который возник или может возникнуть в будущем, в любое время до принятия дела судом к своему производству…»[59]. По мнению авторов, достижение соглашения между участниками кредитного договора является важнейшей проблемой, разрешение которой станет предпосылкой обеспечения возвратности потребительских кредитов в России. Кроме того, в Законе подчеркнуто, что в индивидуальных условиях договора потребительского кредита стороны обязаны определить суд, к подсудности которого будет отнесен спор (споры) по иску кредитора, в пределах субъекта Российской Федерации по месту жительства заемщика, то есть лишь в незначительной мере отстаиваются интересы заемщиков.

3. Рост сегмента потребительского кредитования обусловил появление и развитие нового вида предпринимательской деятельности по взысканию просроченной кредиторской задолженности, субъектами которой выступают коллекторы. В последнее время коллекторские агентства привлекают значительное внимание как со стороны государственных надзорно-регулирующих органов, так и профессионального банковского сообщества. Указанный интерес к деятельности коллекторов обусловлен следующими обстоятельствами.

Во-первых, коллекторский бизнес характеризуется устойчивыми темпами развития и имеет значительный потенциал для дальнейшего роста. Так, на основе фактологических данных 2015 г. (за три квартала), были выявлены определенные тенденции на рынке цессии. Первая тенденция - огромными темпами растет предложение «плохих долгов» на рынке цессии со стороны банков. По данным Национальной ассоциации профессиональных коллекторских агентств (НАПКА), по итогам января-сентября 2015 г., рынок цессии банковской задолженности увеличился на 42% и достиг 245 млрд. руб., что значительно превышает показатель 2014 г.: 172 млрд. руб.[60] Вторая тенденция сводится к снижению стоимости просроченной задолженности физических лиц, проданных банками

[58] Федеральный закон от 21.12.2013 г. № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)» // СПС «Консультант Плюс»

[59] Федеральный закон от 21.12.2013 № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)» // СПС «Консультант Плюс»

[4]А. Брыткова. Рынок приспособился к новым реалиям. [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.banki.ru/news/interview/?id=8395851 (дата обращения:27.10.15)

коллекторам. По данным Коллекторского агентства «Кредит Секвойя Консолидейшн» за 9 месяцев 2015 г., стоимость портфелей составила около 0,5-1% от общей суммы задолженности (в 2014 – 1,7%, в 2013 – 2,7%)[61]. Согласно мнению экспертов, удешевление просроченной задолженности во многом обусловлено снижением качества кредитных портфелей коммерческих банков. При этом, рост проблемной задолженности связан с существенными изменениями в надзорно-контрольной и регулятивной политике макрорегулятора по отношению к розничному банковскому сектору.

Во-вторых, внимание к данной сфере акцентируется по причине отсутствия четких юридических рамок, устанавливающих правовой статус субъектов данного вида деятельности, их полномочия, права и обязанности. При этом важнейшим аспектом, вызывающим финансово-правовые споры, является вопрос о возможности самой переуступки кредитными организациями просроченной кредиторской задолженности физических лиц коллекторам. Фактически деятельность коллекторских агентств регулируется только Гражданским кодексом Российской Федерации (ст. 382 ГК РФ). Однако «банк при уступке коллекторскому агентству права требования по кредитному договору нарушает банковскую тайну, которую он обязан гарантировать в силу требований ст. 26 Федерального закона «О банках и банковской деятельности»[62]. Любая «договоренность», приводящая к нарушению данной нормы закона – ничтожна».[63]

В-третьих, повышенное внимание и общественное нарекание вызывают методы работы коллекторских агентств в отношении задолжников по потребительским кредитам, о чем свидетельствует перманентный рост числа интернет-рекламаций физических лиц, являющихся задолжниками по «рознице». В кредитно-банковской практике в случае возникновения просроченных платежей по потребительским кредитам, банки используют три основных способа обеспечения возвратности кредитов.

---

[61] Официальный сайт АО «Кредит Секвойя Консолидейшн»/ Новости компании – URL: http://sequoia.ru/press-tsentr/news/?ELEMENT_CODE=337 (дата обращения 30.10.2015)

[62] Федеральный закон от 02.12.1990 г. № 395-1 (ред. от 13.07.2015г.) «О банках и банковской деятельности" (с изменениями и дополнениями, вступившими в силу с 12.10.2015г.) // СПС «Консультант Плюс»

[63] Филимонова А. Коллекторские агентства: проблемы правового регулирования // Информационно-правовой портал ГАРАНТ. РУ - URLhttp://www.garant.ru/article/499920/ (дата обращения 30.10.15).

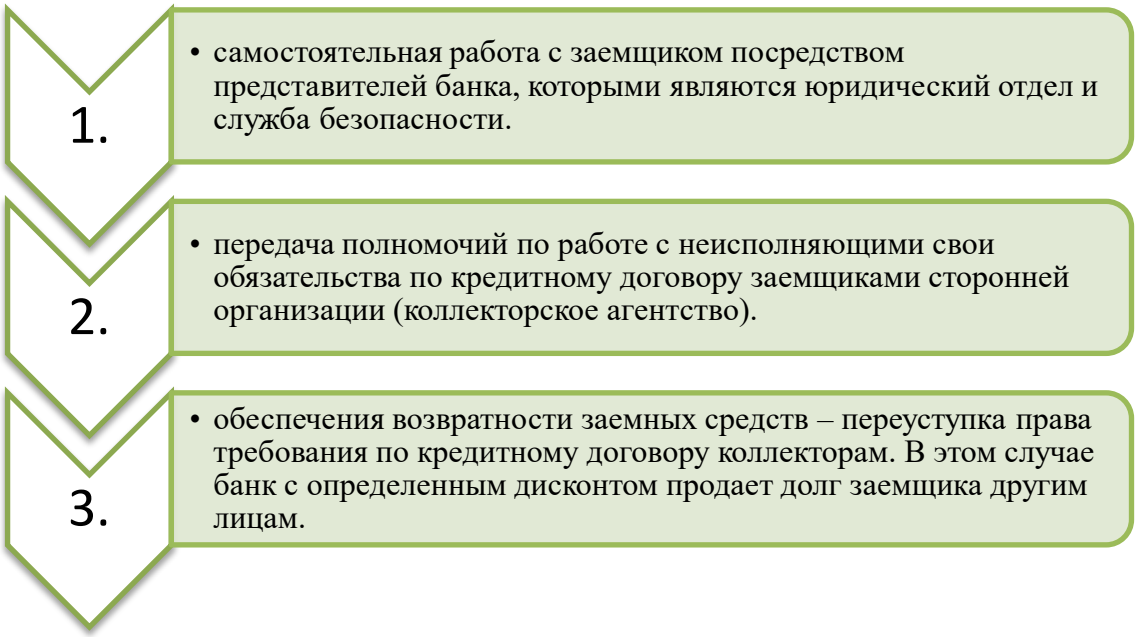


Рисунок 2 – Традиционные способы обеспечения возвратности потребительских кредитов в России

Преимуществом последнего варианта является отсутствие необходимости резервировать под проблемный кредит средства в Банке России; в данном случае кредитная организация имеет возможность фиксирования размеров прибыли и убытка[64].

В июне 2011 г. Минэкономразвития России разместило на официальном сайте проект Федерального Закона «О деятельности по взысканию просроченной задолженности физических лиц»[65]. В целом, авторы разделяет точку зрения о том, что принятие данного законодательного документа будет способствовать развитию в России добросовестной деятельности по взысканию задолженности с использованием цивилизованных методов и инструментов, а также повышению финансовой дисциплины заемщика.

В настоящее время как в научно-академической среде, так и в банковском сообществе распространено мнение о том, что «при всех негативных моментах в деятельности коллекторских агентств они играют и положительную роль»[66]. Так, коллекторские агентства возвращают ежегодно в экономику страны 120 млрд. руб., а за последние 10 лет они вернули более 1 трлн. руб. Безусловно, нельзя оправдывать методы работы большинства коллекторских агентств высокой эффективностью их деятельности.

4.Увеличение объема кредитования населения и рост просроченной

[64] Белоусов А.Л. Правовые аспекты передачи банками просроченной задолженности коллекторским организациям//Финансы и кредит. – 2012.- № 38 (518). – С. 43.

[65] Проект Федерального закона «О деятельности по взысканию просроченной задолженности физических лиц» (подготовлен Минэкономразвития РФ) (не внесен в ГД ФС РФ, текст по состоянию на 12.12.2011г.) // СПС «Консультант Плюс»

[66] Белоусов А.Л. Правовые аспекты передачи банками просроченной задолженности коллекторским организациям//Финансы и кредит. – 2012.- № 38 (518). – С. 45.

задолженности предопределили необходимость соответствующего сложившимся условиям и ситуации законодательного регулирования в области несостоятельности (банкротства) гражданина.

Зарубежная практика регулирования процедур банкротства исходит из признания института «потребительского банкротства» благом для добросовестного гражданина, поскольку позволяет ему в ходе одного процесса освободиться от долгов, предоставив для расчета с кредиторами свое имущество.

Принятие Федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части регулирования реабилитационных процедур, применяемых в отношении гражданина-должника»[67] направлено на устранение пробела в нормативно-правовом регулировании системы розничного кредитования населения. Данный Федеральный закон позволит должнику, оказавшемуся в сложном положении, с учетом имеющихся доходов либо доходов, полученных в будущем, провести планирование исполнения обязательств перед кредиторами и в результате восстановить платежеспособность; снизить риски и расходы кредиторов в связи со сложностью взыскания долгов, а также сократить расходы на администрирование банкротства гражданина.[68]

Кроме того, указанный Федеральный закон должен учитывать интересы тех россиян, которые в силу возникших жизненных обстоятельств оказались не в состоянии платить по долгам. Данный нормативно-правовой акт ввёл так называемый мораторий на исполнение обязательств перед каждым кредитором в отдельности, после чего проводится ревизия всех долгов и определяется особый порядок погашения в интересах всех кредиторов одновременно, но и с учетом интереса должника: отсрочки, рассрочки, мировые соглашения. Однако, несмотря на определенные преимущества данного нормативно-правового документа, существует ряд недостатков, связанных с низкой финансовой грамотностью россиян[69]. Так, серьезной финансовой проблемой является неосознание гражданами последствий процедуры банкротства. К последствиям можно отнести:

---

[67] Федеральный закон от 29.12.2014 № 476-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон "О несостоятельности (банкротстве)" и отдельные законодательные акты российской федерации в части регулирования реабилитационных процедур, применяемых в отношении гражданина-должника» // СПС «Консультант Плюс»

[68] Пояснительная записка «К проекту Федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части регулирования реабилитационных процедур, применяемых в отношении гражданина-должника» // СПС «Консультант Плюс»

[69] Давыденко И.Г. Запарова Н.В. От финансовой грамотности к финансовой компетентности. Опыт становления и перспективы развития Центра финансовой грамотности населения//Сборник докладов научно-практической конференции молодых учёных федеральных университетов «Долгосрочные тренды развития экономического образования в современной России» /под ред. Е.В. Михалкиной, Е.Ф. Щипанова: Южный Федеральный Университет.-Ростов-на-Дону: Издательство Южного Федерального Университета, 2015.-110с.

возникновение определенных ограничений на совершение юридически значимых действий (например, в течение пяти лет с даты признания гражданина банкротом он не вправе принимать на себя обязательства по кредитным договорам и договорам займа без указания на факт своего банкротства; в течение трех лет гражданин, объявленный банкротом, не может занимать должности в органах управления юридического лица, иным образом участвовать в управлении юридическим лицом); ограничения личных, неимущественных прав (например, в случае признания гражданина банкротом суд вправе вынести определение о временном ограничении права на выезд гражданина из Российской Федерации). Существуют и другие последствия процедуры банкротства, поэтому прежде чем обращаться в суд с требованием признать себя банкротом, необходимо внимательно ознакомиться с положениями Федерального Закона и его последствиями.

Однако анализируемый правовой документ не содержит юридических норм, способных сформировать механизм финансовой и социальной ответственности заемщика перед кредитором (рисунок 1). Когда заемщик может объявить себя несостоятельным и потом отложить на пять лет решение вопроса, это может послужить стимулом для недобросовестных участников рынка, чтобы они брали кредиты в различных банках, а потом объявляли себя несостоятельными. В указанной связи, необходимо совершенствовать систему контроля и проверки добросовестности клиентов, которым выдаются потребительские кредиты.[70]

Поэтому в решении данного вопроса необходимо более четкое и тонкое прописывание всех реабилитационных процедур. Кроме того, реструктуризация долга должна происходить в более сжатые сроки, потому что, учитывая ментальность российских граждан, срок в три-пять лет рассматривают как бесконечный, и отложенное на такой срок фактически считают для себя необязательным для исполнения.

В результате проведенного блиц-анализа действующего законодательства в сфере регулирования просроченной потребительской кредитной задолженности можно отметить выраженные недостатки и разрозненность правовых норм, направленных на защиту прав заемщика при потребительском кредитовании, а также несовершенство законодательства в области обеспечения возвратности розничных кредитов.

В правовом поле России, обеспечивающем возврат кредитов физических лиц, сложилась двойственная ситуация: так, из четырех рассмотренных в статье нормативных законодательных актов федерального уровня три призваны юридически защищать интересы банков (кредиторов) и только один из них ориентирован на отстаивание финансово-кредитных интересов и решение долговых проблем населения по потребительским кредитам. При этом, несмотря на то, что правовые регуляторы направлены

[70] Красовская Т. В. Проблемы потребительского кредитования на современном этапе в РФ // Молодой ученый. - 2013. - № 6. - С. 355 - 357.

на защиту кредиторов в части разрешения споров с заемщиками, объем просроченной задолженности по потребительским кредитам в России неуклонно растет.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 30 декабря 2004 г. № 218-ФЗ «О кредитных историях» (с изменениями и дополнениями) // СПС «Консультант Плюс»
2. Федеральный закон от 21.12.2013 № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)» // СПС «Консультант Плюс»
3. Федеральный закон от 02.12.1990 г. № 395-1 (ред. от 13.07.2015г.) «О банках и банковской деятельности" (с изменениями и дополнениями, вступившими в силу с 12.10.2015г.) // СПС «Консультант Плюс»
4. Проект Федерального закона «О деятельности по взысканию просроченной задолженности физических лиц» (подготовлен Минэкономразвития РФ) (не внесен в ГД ФС РФ, текст по состоянию на 12.12.2011г.) // СПС «Консультант Плюс»
5. Федеральный закон от 29.12.2014 № 476-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон "О несостоятельности (банкротстве)" и отдельные законодательные акты российской федерации в части регулирования реабилитационных процедур, применяемых в отношении гражданина-должника» // СПС «Консультант Плюс»
6. Пояснительная записка «К проекту Федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части регулирования реабилитационных процедур, применяемых в отношении гражданина-должника» // СПС «Консультант Плюс»
7. Белоусов А.Л. Правовые аспекты передачи банками просроченной задолженности коллекторским организациям//Финансы и кредит. – 2012.- № 38 (518).
8. Давыденко И.Г. Запарова Н.В. От финансовой грамотности к финансовой компетентности. Опыт становления и перспективы развития Центра финансовой грамотности населения//Сборник докладов научно-практической конференции молодых учёных федеральных университетов «Долгосрочные тренды развития экономического образования в современной России» /под ред. Е.В. Михалкиной, Е.Ф. Щипанова: Южный Федеральный Университет.-Ростов-на-Дону: Издательство Южного Федерального Университета, 2015.-110с.
9. Красовская Т. В. Проблемы потребительского кредитования на современном этапе в РФ // Молодой ученый. - 2013. - №6.
10. Калюков Е., Краснова А. Почему добросовестные заемщики перестали платить по кредитам [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://top.rbc.ru/money/06/04/2015/5534fff29a79471e838fb868

10. Филимонова А. Коллекторские агентства: проблемы правового регулирования // Информационно-правовой портал ГАРАНТ. РУ URLhttp://www.garant.ru/article/499920/ (дата обращения 30.10.15)
11. Официальный сайт «Национального бюро кредитных историй» // http://www.nbki.ru/
12. Официальный сайт «Объединенного кредитного бюро» // http://www.bki-okb.ru/
13. Официальный сайт «Национальной Ассоциации Профессиональных Коллекторских Агентств» // http://www.napka.ru/

УДК 339.9

Данилова О.В.
студент 4 курс
Шамсутдинова А.Р.
студент 4курс
Башкирский государственный университет
экономический факультет,
Научный руководитель: Япарова-Абдулхаликова Г.И.
старший преподаватель
кафедра «Макроэкономического развития
и государственного управления»
Башкирский государственный университет
Россия, г. Уфа

ПОСЛЕДСТВИЯ АНТИРОССИЙСКИХ САНКЦИЙ ДЛЯ РОССИИ И ЕВРОПЫ

В статье анализируются последствии антироссийских санкций. Раскрыто понятие и выявлено предназначение антироссийских санкций. Исследованы показатели сокращения импорта в Россию из ЕС, динамика импортозамещения в России.

Ключевые слова: антироссийские санкции; импорт; ЕС; импортозамещение; российские производители; разногласия; ущерб для экономики; продовольственное эмбарго.

UDC 339.9

Danilova O. V.,
student 4 courses,
Shamsutdinova A.R.,
student 4 courses
Research supervisor: Yaparova-Abdulkhalikova G. I.
Senior teacher
chair "Macroeconomic development and public administration"
Bashkir state university

Russia, Ufa

The article analyzes the aftermath of anti-Russian sanctions. Explain the concept and identified the purpose of anti-Russian sanctions. The studied indicators of reduction in imports to Russia from the EU, the dynamics of import substitution in Russia.

Keywords: anti-Russian sanctions; imports; EU; substitution; Russian manufacturers; odds; the damage to the economy; food embargo.

В настоящее время, вследствие событий на Украине, экономика России оказалась перед новым вызовом. Американская внешнеполитическая доктрина базируется на попытках изоляции РФ в различных сферах международных отношений. В частности, в области финансово-экономической деятельности был выбран путь санкций, направленный как на отдельные организации и предприятия, так и на целые отрасли промышленности. Главным предназначением санкций является максимальное ослабление российской экономики. Страны ЕС, с учетом сложившейся политической конъюнктуры и под нажимом США, были вынуждены принять навязанные им «правила игры в санкции».

Антироссийские санкции – ограничительные политические и экономические меры, введённые в отношении России и ряда российских и украинских лиц и организаций, которые, по мнению международных организаций и отдельных государств, причастны к дестабилизации ситуации на Украине, а также ответные действия России [12].

Сокращение импорта в Россию из ЕС. По итогам 2014 года импорт в Россию из США вырос на 23 %, а импорт в Россию из ЕС упал на 7-10 % (в частности, импорт из Германии упал на 3,9 %) [7]. Эти цифры хорошо показывают, что от введения антироссийских санкций терпит убытки Европа, а не США.

Европейские фермеры, особенно в Южной и Восточной Европе, серьёзно пострадали от российского эмбарго. Это одна из причин, из-за которой правительства ряда европейских стран пытаются противодействовать введению новых санкций против России.

Широкую известность получила история с польскими яблоками, экспорт которых в Россию Польша была вынуждена прекратить. Яблоки остались не востребованы – их не удалось пристроить ни в другие европейские страны, ни, тем более, в США. Та же участь постигла и многие другие европейские фрукты и овощи, гниение которых стало поводом для многочисленных демонстраций европейских фермеров.

Санкции против России и ответные меры РФ принесли странам ЕС убытки в 5 млрд. евро, а не входящей в ЕС Норвегии – убытки в 1 млрд. евро. Председатель Российско-германской внешнеторговой палаты и председатель Совета директоров крупнейшей нефтегазовой компании Германии Wintershall Райнер Зееле заявил о том, что антироссийские

санкции больше ударили по Европе, нежели по России: «Санкции возымели очень ограниченный эффект. Нынешний экономический спад в России был, скорее, вызван падением цен на нефть. Санкции больше ударили по странам Западной Европы – в силу особенностей их торгового баланса с Россией. Россия стала меньше импортировать – соответственно, объемы европейского экспорта сократились. Я не сторонник введения дополнительных санкций в отношении России» [3].

В феврале 2015 года глава МИД Испании Хосе Мануэль Гарсиа-Маргальо сообщил, что из-за санкций против России Евросоюз потерял 21 миллиард евро.

Импортозамещение в России. В России происходит импортозамещение многих товаров, ввоз которых прекратился из-за санкций – даже тех, которые ранее в России не производились. Так, в Свердловской области начали производство мясного деликатеса – хамона. Сообщалось также о начале производства сыра пармезана в Татарстане, камамбера и «Маскарпоне» на Алтае. В 2015 году, во Владикавказе, столице Северной Осетии, начали производить итальянские сыры – моцареллу и рикотту. Активно реализуется сыр «Бельфор» Белебеевского производства [13].

В товарной структуре импорта России в 2013 г. преобладают: машины, оборудование и транспортные средства (48,6%); продукция химической промышленности, каучук (15,8%); продовольственные товары и с/х сырье (кроме текстильного) (13,6%), металлы и изделия из них (6,9%); текстиль, обувь (5,9%); другие товары (9,3%).

Товарная структура импорта России в 2014 г. несколько изменилась, наблюдается снижение доли машин, оборудования и транспортных средств (на 1,1%; металлов и изделий из них (на 0,1%); увеличение доли продукции химической промышленности, каучука (на 0,4%, продовольственных товаров и с/х сырья (кроме текстильного) (на 0,1 %), других товаров (на 0,5%) [8].

В 2014 году российские производители компенсировали около 60% выбывшего из-за продуктового эмбарго импорта мяса (всего выбыло 670 тысяч тонн). Продолжает расти производств собственного мяса и молока; производство сыров в РФ в 2014 выросло году почти на 15%, а в январе 2015 года еще на 35%.

Отмена «Южного потока». 1 декабря 2014 г. Президент России Владимир Путин заявил о невозможности строительства газопровода «Южный поток» из-за неконструктивной позиции Евросоюза и отсутствия разрешения от Болгарии на строительство. Решение об отмене «Южного потока» было неожиданным и было встречено с разочарованием в странах, которые должны были принять участие в этом проекте (Австрия, Италия, Венгрия, Сербия и та же Болгария). Эти страны лишились не только дополнительного источника российского газа, но и доходов от транзита (по словам Путина, Болгария будет терять по меньшей мере 400 миллионов евро

в год из-за приостановки «Южного потока», а по словам самих болгар, срочно бросившихся выпрашивать у ЕС разрешение на строительство, потери могут составить до 750 млн. евро.). По-видимому, европейские чиновники, ставящие палки в колеса этому проекту, надеялись, что Россия все же будет вынуждена построить его и согласиться на нормы Третьего энергопакета ЕС, согласно которому фактически половина контроля над инфраструктурой газопровода должна быть передана европейцам за бесплатно. Прямые потери европейских компаний от заморозки проекта «Южный поток» могут быть равны 2,5 миллиарда евро, японские компании лишатся заказа на 320 миллионов евро [1].

Остановка «Южного потока» – это шаг к смене модели работы на европейском рынке, странам Евросоюза придётся покупать газ на границе. Фактически роль Украины как транзитной страны сводится к нулю. Объёмы газа для внутреннего потребления на Украине Газпром обеспечит, но в Европу поставки будут осуществляться альтернативными маршрутами.

Отношения России и Китая. Столкнувшись с частичной экономической блокадой в Европе, Россия во многом сменила курс своей внешней политики, развернувшись на Восток, где главным союзником, как в дипломатической, так и политической сфере стал Китай. При этом не только китайцы, но и целый ряд азиатских стран отказались вводить антироссийские санкции, объясняя это тесным экономическим сотрудничеством с РФ.

Разногласия в Евросоюзе. Разногласия в ЕС по поводу антироссийских санкций начались ещё до введения первого пакета, на стадии обсуждения, а в дальнейшем ситуация только усугубилась. Те европейские страны, которые меньше зависят от США, в первую очередь стремятся обезопасить свою экономику от возможных убытков от введения санкций, так как санкционная политика наносит обоюдный ущерб. Одним из первых против санкций выступил Кипр, который опасался огромных убытков от падения туризма из России. В дальнейшем рост недовольства отдельных стран в ЕС только усилился, а ответные меры России вынудили активнее задуматься о проблеме. Серьёзный удар пришёлся на сельхозпроизводителей – на покрытие понесённых ими убытков компенсаций ЕС явно не хватает.

Министр иностранных дел Великобритании Филип Хэммонд во время выступления в одном из лондонских институтов заявил, что Россия является единственной угрозой для безопасности Соединенного Королевства. Глава британского МИД уверен, что антироссийские санкции Запада, введённые в связи с ситуацией на Украине, должны оставаться в силе. «Санкции должны оставаться в силе. Новые санкции возможны, если Россия не будет соблюдать Минские соглашения» [4].

Премьер-министр Чехии Богуслав Соботка в своём заявлении высказался против дополнительных санкций – по его словам Чехия поддерживала начальный пакет санкций, но теперь требует изменения

подхода.

В потоке таких настроений, Финляндия также заявила, что дополнительные антироссийские санкции неуместны.

Финны недовольны антироссийскими санкциями Запада. Мэр Лаппеенранты Киммо Ярва в интервью Wall Street Journal (WSJ) отметил, что никто так интенсивно не налаживал торговые отношения с Россией и не использовал русский язык все последнее время, как жители Суоми. В комментарии WSJ предприниматель из этого же города Мартти Теппонен раскритиковал западные страны за санкции против РФ. По его словам, Финляндия должна следовать только своим интересам, а это значит сохранять добрососедские отношения с восточным соседом [2, с. 2].

Почти 80% германских компаний в РФ считают неэффективными экономические ограничения Евросоюза в отношении России в качестве политического инструмента. Озабоченность также вызывают планы российских предприятий постепенно переориентироваться на азиатские рынки. Об этом свидетельствуют данные проведенного в ноябре опроса немецкого бизнеса [11, с. 4].

Раскол произошёл не только внутри, но и в странах-кандидатах на членство в Евросоюзе. Ряд стран, претендующих на вступление, приняли санкции, но Сербия, один из главных союзников России, поддержать санкции наотрез отказалась.

Несмотря на санкции, европейский бизнес продолжает развивать свои проекты в России. В декабре 2014 г. финская компания Valio инвестировала 4 млрд. рублей в строительство первой линии завода в Московской области - производственная линия позволит компании удвоить объёмы производства сыра Viola, ввоз которого из-за рубежа теперь запрещён. Датская фармацевтическая компания Novo Nordisk (крупнейший производитель инсулина в мире) намерена открыть завод в России, несмотря на ослабление рубля и антироссийские санкции. Компания продолжит инвестировать в Россию и считает ее «интересным рынком [9].

В России обсуждают возможность частичного ослабления продовольственного эмбарго в отношении Греции и Венгрии, оказавшихся на отшибе Евросоюза. Россия преследует политические цели, стремясь расколоть настроения в Европе, констатируют эксперты. Однако ввести исключения для контрсанкций может оказаться сложнее, чем отменить их полностью для всех стран. Впрочем, смягчения санкций в отношении Греции или Венгрии в ближайшее время ожидать не стоит. Концепция ВТО – это запрет дискриминации. В случае с продовольственным эмбарго ее можно перефразировать: если наказывать, то всех без исключения. Санкции, конечно, не соответствуют духу Всемирной торговой организации, но исключения соответствуют ему еще меньше. Частичное снятие санкций будет воспринято в Евросоюзе еще более негативно, чем реакция на само эмбарго. Также разговоры о снятии эмбарго остаются действенным рычагом

и инструментом давления в отношениях между странами.

Потери экономики РФ вследствие западных санкций. Объем ВВП России за 2014г. составил в текущих ценах 70975,8 млрд.рублей. Индекс физического объема ВВП относительно 2013г. составил 100,6%. Индекс-дефлятор ВВП за 2014г. по отношению к ценам 2013г. составил 106,6%. В структуре использования ВВП (в текущих рыночных ценах) в 2014 г. преобладают расходы на конечное потребление (72,6%) и расходы домашних хозяйств (52,7%) [10].

Динамика промышленного производства в I полугодии 2014 г. показывает рост в 1,5% [5, с. 2]. Россия опережает такие страны как: Бразилия, Индия. Италия, Франция.

Институт стратегического анализа ФБК Grant Thornton подсчитал возможные потери экономики РФ к июлю 2015 года вследствие западных санкций. По оценке исследователей, уже в 2014 году ВВП России потерял из-за введенных санкций 0,2% ВВП (121,4 млрд. рублей). В период же до середины 2015 года (за один год действия) снижение ВВП из-за санкций составит 1,2% ВВП (949,4 млрд. рублей), отмечается в сообщении Института стратегического анализа ФБК Grant Thornton. При этом исследователи подчеркивают, что оценка экономического ущерба РФ была непростой задачей. Во-первых, потому, что еще до введения санкций в России сформировалась устойчивая понижательная динамика ВВП. Во-вторых, динамика ВВП зависит от множества факторов, что затрудняет оценку влияния одного из них - введенных санкций» [6].

Таким образом, ущерб для экономики Европы от введения российского эмбарго оценивается в 5-6 миллиардов евро. ВВП России потерял из-за введенных санкций в 2014 г. 121,4 млрд. рублей. От введённого Россией продовольственного эмбарго в первую очередь понесли потери Польша, Литва, Нидерланды, Германия и Испания.

Использованные источники:

1. Антироссийские санкции [Электронный ресурс]. URL: http://ruxpert.ru/%D0%908 (дата обращения 07.12.2015).
2. Асхатов Д. Финны начинают открыто выражать свое недовольство антироссийскими санкциями Запада // Комсомольская, правда. – 2015. – 6 января. – С. 2.
3. Глава Wintershall: Санкции больше ударили по Европе, нежели по России[Электронныйресурс].URL: http://1prime.ru/state_regulation/20150206/801937781.html (дата обращения 06.12.2015).
4. Глава МИД Британии назвал РФ «единственной значительной угрозой» для своей страны (11 марта 2015 г.) [Электронный ресурс]. URL: http://xn----8sbeybxdibygm.ru-an.info (дата обращения 13.12.2015).
5. Главы МИД стран ЕС одобрили новые санкции против РФ // Комсомольская, правда. – 2015. – 9 февраля. – С. 2.

6. Годовые потери российской экономики от санкций оценили в 950 млрд рублей [Электронный ресурс]. URL: http://ok-inform.ru/ekonomika-i-biznes/29598-godovye-poteri-rossijskoj-ekonomiki-ot-sanktsij-otsenili-v-950-mlrd-rublej.html (дата обращения 16.12.2015).
7. Импорт в Россию из США вырос на четверть [Электронный ресурс]. URL:http://lenta.ru/news/2014/12/22/usimport (дата обращения 05.12.2015).
8. Импортозамещение [Электронный ресурс]. URL: http://www.dtin.ru/wp-content/uploads/2014/12/Issledovanie-importozameshheniya-ot-Dream-Team-Investments.pdf(дата обращения 07.12.2015).
9. Крупнейший производитель инсулина в мире построит завод в России [Электронный ресурс]. URL: http: //top.rbc.ru /business/23/01/2015/54c2266f9a79476b40ef9ed4(дата обращения 14.12.2015).
10. О производстве и использовании валового внутреннего продукта (ВВП) за 2014 год . [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/Isswww.exe/Stg/d05/18vvp2.htm.(Дата обращения: 05.12.2015).
11. Саможнев А. Санкции будут сняты поэтапно // Российская Бизнес-газета. – 2014. – 2 декабря. – С. 4.
12. Санкции в связи с украинскими событиями 2014 г. [Электронный ресурс]. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki (дата обращения 09.12.2015).
13. Сыр Бельфор производит Белебеевский молочный комбинат [Электронный ресурс]. URL: http://www.olimp-bowling.ru /index.php?option=com_content&view=article&id=294:-lr-&catid=11:2014-10-26-09-58-19&Itemid=63(дата обращения 11.12.2015).
УДК 364.22

Даутова З. Х.
Магистрант 1 курса
Уфимский государственный авиационный технический университет
Россия, г. Уфа

ПРОТИВОРЕЧИВАЯ ВЗАИМОСВЯЗЬ МИГРАЦИОННОГО ДВИЖЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ И БЕДНОСТИ

Статья посвящена вопросу множественности сценариев, раскрывающих взаимосвязь между бедностью и миграцией. Особое внимание в настоящей статье уделяется влиянию на уровень бедности населения внешней миграции, ее причинам и возможным последствиям.

Ключевые слова: миграция населения, бедное население, уровень бедности, качество жизни.

Dautova Z.H.
1 undergraduate course
Ufa State Aviation Technical University
Russia, Ufa

CONFLICTING RELATIONSHIP MIGRATORY MOVEMENTS AND POVERTY

The article focuses on the multiplicity of scenarios that reveal the relationship between poverty and migration. Particular attention in this article on the impact on poverty of the population external migration, its causes and possible consequences.

Keywords: migration, poor, poverty, quality of life.

На сегодняшний день проблема бедности стала одной из наиболее острых социально-экономических проблем России [1]. По причине бедности большая часть граждан нашей страны имеет ограниченный доступ к ресурсам развития, таким как хорошо оплачиваемая работа, качественные услуги социальной сферы, наличие социальных лифтов для молодежи [2]. Поэтому, в рамках решения важной для государства задачи по преодолению бедности необходимо исследовать взаимосвязь между миграцией и бедностью.

Понятие «миграция» и «бедность» в реальной жизни взаимосвязаны между собой, так как миграционное движение населения может являться как причиной бедности, так и ее последствием. Таким же образом, бедность возрастает либо уменьшается в результате миграции населения. Для внесения определенности в изучении исследуемой проблемы под миграцией населения будет пониматься непосредственно внешняя миграция, которая подразумевает территориальное перемещение населения из одной страны в другую с целью смены постоянного места жительства либо переселение на длительный период. Внешняя миграция влияет на количество населения страны, так, в случае иммиграции происходит механический прирост населения страны.

Внешняя миграция может возникнуть из за различных причин: политических, экономических, религиозных, экологических, семейно-бытовых и.т.д. Однако самым существенным является экономический фактор, влекущий основное количество мигрантов мира. В данном случае, миграцию рассматривают как бегство от бедности: поскольку в одном месте возможности жизни крайне ограничены, люди переезжают в другое место, чтобы выжить. Отсутствие рабочих мест является одной из основных причин миграции, как квалифицированной рабочей силы, так и неквалифицированной рабочей силы из развивающихся стран в развитые [3].

Российская Федерация находится в первой пятерке стран мира, привлекающих мигрантов. Но в отличие от западных стран, нуждающихся в высококвалифицированной рабочей силе, в Россию едут люди, без образования, соглашающиеся на низкую оплату труда, более худшие

условия жизни, по сравнению с местными жителями. Иностранные мигранты, занимая рабочие места местных жителей, сокращают уровень оплаты труда, что способствует снижению налоговых отчислений в государственный бюджет и в конечном итоге увеличивает общую бедность населения.

Изучение миграционных результатов свидетельствует о достаточно противоречивом характере последствий миграции. Эту противоречивость можно легко заметить, изучив плюсы и минусы данного процесса. Положительные стороны миграции для страны, принимающей мигрантов заключаются в следующем:

- смягчаются проблемы занятости (благодаря ликвидации нехватки рабочей силы);

- происходит повышение качества труда местного населения. Благодаря привлечению мигрантов с низкой квалификацией для местного населения высвобождаются места, требующие более интеллектуального труда. Неприхотливость мигрантов в выборе работ, относящихся к категории малопривлекательных для местных жителей, происходит улучшение уровня жизни населения, развиваются сферы услуг и.т.д. ;

-высококвалифицированные специалисты, которые получили образование за границей, приносят принимающим странам чистую прибыль, обеспечивая трудовые и интеллектуальные ресурсы без предварительных затрат на их создание и развитие.

- низкая оплата труда мигрантов в конечном результате способствует увеличению конкурентоспособности выпускаемой государством продукции. К тому же, благодаря сбережениям иностранных работников удается замедлить инфляцию [4].

Отрицательные стороны миграции заключаются в следующем:

- в результате миграции происходит усиление конкуренции за рабочие места;

- демпинг на рынке трудовых ресурсов и в сфере услуг приводит к снижению заработной платы местных работников.

- мигрантами оказывается дополнительная нагрузка на социальную инфраструктуру страны: школы, медицинские учреждения и др.;

- в результате использования дешевой рабочей силы отпадает необходимость внедрения трудосберегающих технологий, это в свою очередь приводит к снижению производительности и эффективности труда;

- часть своих сбережений мигранты отсылают на родину, что означает отток средств из экономик принимающей страны;

- массовые экономические и уголовные правонарушения;

- большие скопления мигрантов могут пытаться навязать свою собственную культуру, категорически отрицая взгляды принимающей страны. Все это может привести к межэтническим конфликтам [4].

Реальность исследуемой проблемы такова, что любые попытки установить четкую взаимосвязь между масштабом и структурой миграции, с одной стороны, и бедностью, с другой стороны, исходя из имеющихся данных, являются проблематичными.

Может показаться, что бедность как коренная причина миграции и миграция как результат бедности — это одно и то же. Но это не так. Миграция как результат бедности смещает фокус проблемы в область восприятия бедности. Миграция, будь то приезд мигрантов в данное сообщество или отъезд членов сообщества, подразумевает установление определенных связей между местами выбытия и прибытия. Благодаря этим связям появляется информация об условиях жизни в других местах, что может изменить представления членов сообщества об уровне их жизни, и то, что казалось «обеспеченным существованием», превращается в «обделенность», хотя никаких реальных изменений в их жизни не произошло [5].

В действительности изменения происходят лишь в представлении о качестве жизни, и в результате возрастает число потенциальных мигрантов, которые начинают воспринимать условия своей жизни в сравнении с жизнью в других местах – районах или странах. Таким образом, миграция создает такие условия, при которых люди начинают ощущать себя бедными, и это, в свою очередь, ведет к дальнейшему развитию миграции, в которой они пытаются удовлетворить свои вновь возникшие желания [5]. По-видимому, этот процесс лежит в основе большинства миграций, создавая впечатление, что бедность является их движущей силой. Однако, на самом деле, миграции являются не столько результатом абсолютной бедности, сколько следствием желания улучшить свое положение в соответствии с новыми стандартами. Таким образом, миграция выступает как фактором, так и следствием бедности.

Использованные источники:

1. Садыртдинов Р.Р., Причины возникновения и существования бедности: обзор научной мысли и российские особенности // Современное искусство экономики – 2012. - №4(6). — URL: http://art-economy.ru/.
2. Беглова Е.И. Бедность как социально-экономическое явление: автореф. дис.. д-ра. экон. наук. СПб, 2014. .[Электронный ресурс] — URL: http://mirror.unecon.ru/sites/default/files/otzyv_pgu_-_beglova.pdf.
3. Веселов, Д. А., Норкина, О. А. Миграция и координационная ловушка бедности в модели с двумя регионами: препринт WP12/2012/06 / Д. А. Веселов, О. А. Норкина; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М. : Изд. дом «Высшей школы экономики», 2012. С. 3.
4. Преимущества и недостатки миграции. [Электронный ресурс] — URL: http://zagrandok.ru/vyezd/migraciya/plyusy-i-minusy-migracii.html.
5. Рональд Скелдон. Миграция и бедность. [Электронный ресурс] — URL: http://demostudy.econ.msu.ru/books/vol_18_rus.pdf.

Демина М.С.
студент магистратуры
Институт экономики и финансов
Россия, г. Сыктывкар

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ АВТОКРЕДИТОВАНИЯ. ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Автокредитование является одним из мощных инструментов для развития продаж на российском автомобильном рынке в целом. Рынок автокредитования продолжит свое развитие, хотя его темпы замедляются.

По данным Национального бюро кредитных историй РФ, по итогу 9 месяцев 2015 года в России было выдано 135,500 автокредитов. По сравнению с периодом, с апреля по июнь падение составило 18,7 процентов. Так за третий квартал в кредит было продано на 2,500 автомобилей меньше, чем во втором квартале. Если же сравнивать 9 месяцев текущего года с аналогичным периодом прошлого года, то падение составило 34 процента.

Также стоит отметить, что доля автокредитов в совокупных продажах новых автомобилей с июля по сентябрь были ниже (37 процентов), чем во втором квартале, где доля автокредитования составила 41 процент. (см. таблицу 1)

Таблица 1 – Динамика автокредитования в целом по рынку РФ за 2014-2015 годы

Период	**Выдачи автокредитов, тыс. ед.**	**Продажа автомобилей, тыс. ед.**	**Доля кредитных авто в продажах**
1 кв. 2014 г.	194,1	555,5	34,94%
2 кв. 2014 г.	**205,7**	**553,3**	**37,18%**
3 кв. 2014 г.	206,1	524,3	39,31%
4 кв. 2014 г.	**217,5**	**704,4**	**30,88%**
1 кв. 2015 г.	55,3	275,2	20,10%
2 кв. 2015 г.	**133,0**	**325,0**	**40,94%**
3 кв. 2015 г.	135,5	369,6	36,65%

В целом по рынку РФ, данные и расчеты НБКИ и «АВТОСТАТ»

Количество выданных автокредитов за 3-й квартал в 2015 году представлено в таблице 2.

Месяц	**Количество выданных автокредитов, ед.**	**Средний размер выданных автокредитов, руб.**
Июль 2015	52 312	535 536
Август 2015	46 867	572 126
Сентябрь 2015	36 297	578 586

Количество выданных автокредитов с июля по сентябрь 2015 года снизилось на 30% или на 16015 автокредитов в абсолютном выражении.

Наиболее активными банками-участниками программы оказались ПАО «ВТБ 24» и ОАО «Сетелем Банк». Самыми популярными моделями автомобилей оказались Lada 2190 Granta, Hyundai Solaris, Kia Rio.

В министерстве отмечают, что прогноз продаж оправдался, сформирована колоссальная клиентская база. Банки обработали более 850 000 заявок, более 50% из которых были одобрены.

В настоящее время в программе участвуют 97 банков. По данным министерства, средняя ставка по автокредиту с учетом скидки за прошедшую неделю составила 10,76%.

Так, «Сетелем Банк», выдавший в рамках программы более 45 000 кредитов, выделили следующие популярные модели авто: Kia Rio и Hyundai Solaris. Популярность этих автомобилей объясняется во многом тем, что на фоне общего подорожания автомобилей в 2015 году, цены на эти модели поднялись не так существенно.

ПАО «ВТБ 24», реализовавший по программе более 33 000 автомобилей, выделил следующие популярные модели: Kia Rio, Hyundai Solaris и Lada 2190 Granta. Отметим, что этот банк уделил особое внимание новинке отечественного автопрома – Lada Vesta. Банк «ВТБ 24» разработал специальную кредитную программу со сниженной процентной ставкой, составляющей всего 8,9% годовых. В результате первый кредит на покупку этой машины был выдан в первый же день начала ее продаж – 25 ноября 2015 года.

В Банке «ВТБ 24» отмечают, что после повышения ключевой ставки ЦБ РФ до 17% в конце 2014 года, спровоцировавшего рост ставок по автокредитам до 22-25%, доля продаж автомобилей в кредит существенно упала. И только запуск государственной программы субсидирования автокредита помог удержать российский авторынок наплаву.

В 2014 году ВТБ 24 сохранил лидирующую позицию на рынке автокредитования России по объему портфеля.

По итогам 2014 года портфель автокредитов составил более 96 млрд рублей.

В отчетном году в рамках автокредитования Банком были запущены новые сервисные продукты помощи водителям на дорогах. В рамках повышения клиентского сервиса по автокредитованию была внедрена технология досрочного погашения через колл-центр. С августа 2014 года все автокредитование осуществляется только в рублях Российской Федерации.

Банк «ВТБ 24» предлагает специальные условия по автокредитованию для владельцев таких марок как: Chevrolet, Hyundai, Jaguar-Land Rover, KIA, Lada, Lifan, Mitsubishi, SsangYong, Suzuki, Авто ГАЗ и УАЗ. Так, если стандартная ставка по кредиту составляет от 18% и выше, то по специальной

программе минимальная ставка по кредиту снижается до 12,5%. Срок рассмотрения кредита занимает от 1 часа до двух дней.

В настоящее время действует программа государственного субсидирования. Величина минимальной ставки по автокредиту (разница между базовой ставкой и величиной государственной субсидии на покупку автомобиля) - от 6,9%. Размер снижения базовой процентной ставки (за счет государственной субсидии на приобретение автомобиля) - 7,33%. Срок действия кредитного договора до 36 месяцев. Стоимость автомобиля должна быть до 1 млн руб., год изготовления – 2015. Величина первоначального взноса начинается от 20% стоимости автомобиля. Период выдачи кредитов с 01.04.2015 по 31.12.2015 включительно.

В 2015 году наблюдается снижение количества автокредитов как в целом по банковскому сектору, так и по Банку ВТБ 24. Количество автокредитов в ПАО ВТБ 24 в 2014 году, выданные в Республике Коми, составляют 758 кредитов. На декабрь 2015 года этот показатель составляет 415 автокредитов, что меньше практически в 2 раза по сравнению с прошлым годом.

Хорошие перспективы ожидают сегмент кредитования подержанных автомобилей. При этом наибольшим спросом на этом рынке будет пользоваться экспресс-кредитование. Основные условия, оказывавшие положительное влияние на этот сегмент кредитного рынка, сохранятся.

Существует и ряд факторов, сдерживающих развитие кредитования подержанных автомобилей. В частности, это высокие риски, присущие данному сегменту кредитования. Кроме того, по мнению некоторых экспертов, кредитование этого сектора будет связано с высокими ставками, что может отрицательно отразиться на спросе.

В банке ВТБ 24 средние ставки на поддержанные автомобили в среднем составляют 22-23% при первоначальном взносе не менее 30% и страховании КАСКО в обязательном порядке. Для клиентов в таком случае выгодно взять потребительский кредит, чем автокредит. Поэтому в данном сегменте ВТБ 24 теряет долю.

В 2014 государство прекратило субсидировать автокредитование, что значительно повлияло на процентные ставки по кредитам. В среднем ставки составляли 18-20%.

В апреле 2015 года государство возобновило программу субсидирования автокредитования. Несмотря на это, наблюдается отрицательная тенденция в этом направлении.

Кроме того, именно в прошлом году серьезно упала покупательная способность населения. И многие семьи приняли решение отложить покупку транспортного средства на неопределенный срок.

Банки до предела ужесточили требования к заемщикам («чистоте» истории, уровню доходов, месту работы), повысили процентные ставки (на 2-3%) и увеличили размер необходимого первоначального взноса (на 10%).

Также показатели продаж упали и у самих автодилеров. Список официальных дилеров, останавливающих в России продажи транспортных средств, постоянно расширяется.

Существует и еще одна серьезная причина «сворачивания» автокредитования в наступившем году – резкое подорожание самих транспортных средств.

Не секрет, что большая часть продаваемых в России машин производится за рубежом, а значит, является импортом. Получается, что товары из Европы и США, Японии, Китая и Кореи, номинированные в евро и долларах США, в нацвалюте подорожают автоматически.

Как сильно вырастет стоимость ТС, сказать сложно. Стоит учитывать не только девальвацию рубля, но и стратегию конкретного производителя. Если концерн захочет расширить или удержать свою долю на рынке – цены он повысит минимально.

Еще один тренд российского автокредитного рынка – обострение конкуренции между независимыми и кэптивными банками. У финансовых структур автопроизводителей, безусловно, появятся больше возможностей для эффективного развития продаж, что обусловлено их статусом.

В настоящее время конкурентами банками ВТБ 24 являются Русфинанс банк и Сетелем. По сравнению с данными банками у ВТБ 24 самые выгодные условия. Серьезными конкурентами являются такие банки, как АО «Тойота банк», ООО «Фольксваген Банк РУС», ЗАО «РН банк» и т.д. Ставки в этих банках ниже среди рыночных, значительная часть клиентов кредитуется именно в этих банках.

Второй проблемой является сложность с выдачей и продлением кредитов. Также рассмотрение заявок может доходить до 2-х дней, у остальных банков рассмотрение в среднем 30 минут. Это связано с громоздкостью, масштабностью структуры банка. Во избежание этого можно предоставить интернет-услугу, с помощью которой клиенты смогут оставлять электронную заявку. После рассмотрения заявки банком и проверки заемщика службой безопасности можно пригласить клиента в банк и заключить договор.

На развитие российского рынка автокредитования могут оказывать влияние и другие факторы, в частности, связанные с законодательными изменениями, которые упростили жизнь автовладельцев, в том числе оформляющих автомобиль в кредит. Например, это касается условий постановки машины на учет – теперь ее можно зарегистрировать в том же регионе, где была заключена сделка.

Вместе с тем, многие вопросы, связанные с российским рынком автокредитования, пока остаются неурегулированными. Их своевременное решение могло бы стимулировать более быстрое развитие рынка.

В частности, необходимо сократить системные риски. Но без содействия государства в этом вопросе не обойтись. Необходимо

упорядочить базу залогового движимого имущества, каким являются автомобили, что поможет снизить риск продажи залоговых автомобилей на вторичном рынке без разрешения кредитора.

Подобные шаги станут полезными и в стратегическом плане. Эксперты уверены, что в будущем российский кредитный рынок будет больше ориентироваться на залоговые виды кредитования. Отношение кредиторов к необеспеченным кредитам изменится из-за высоких рисков.

Кроме того, необходимо обеспечить широкий доступ всех кредиторов к данным Пенсионного фонда и Федеральной налоговой службы России. Такие меры необходимы для получения кредиторами наиболее полной информации для оценки долговой нагрузки клиентов.

Использованные источники:

1. Автокредитование в текущем году: планы и прогнозы. URL: http://urlid.ru/ccoy.
2. Авторынку готовят кредитную инъекцию. URL: http://www.gazeta.ru/auto/2014/04/23_a_6003881.shtml.
3. Авторынок берет у кризиса в долг. URL: http://www.gazeta.ru/auto/2013/07/30_a_5532153.shtml.
4. Авторынок все больше зависит от кредитов. URL: http://www.nbki.ru/company/news/?id=2155.
5. Авто по низкой ставке. URL: http://www.kursdela.biz/journal/20606/?sphrase_id=6318.
6. Банки РФ в 2013 году почти на 18% увеличили портфель автокредитов, ипотеки – на 31%. URL: http://www.sviaz-bank.ru/filials/bank-regions/kemerovo/kemerovonews/20882.html.
7. Банки РФ сокращают портфели автокредитов. URL: http://www.klerk.ru/bank/news/394878/.
8. *Кислицына Н.* Экспресс-кредитование – риски, финансовая грамотность и злоумышленники. URL: http://www.nbj.ru/publs/ot-redaktsii/2013/07/05/ekspress-kreditovanie-riski-finansovaja-gramotnost-i-zloumyshlenniki/.
9. *Корнилова Ю.* Как получить автокредит на выгодных условиях. URL: http://www.vkonline.ru/content/view/129091/kak-poluchit-avtokredit-na-vygodnyh-usloviyah.
10. Крупнейшие игроки рынка розничных банковских услуг. URL: http://www.frankrg.com/index.php?new_div_id=145#Auto.
11. Отчет Национального бюро кредитных историй (НБКИ) «Автокредитование: движение без помех. Итоги девяти месяцев 2013 года». URL: http://arb.ru/b2b/calendar/press_konferentsiya_avtokreditovanie_dvizhenie_bez_pomekh-9709217/.
12. Проблемы автомобильного рынка и перспективы автокредитования. URL: http://www.kreditovik.ru/info.php?id=350.

13. Просроченная задолженность по автокредитам: рост и прогнозы. URL: http://avtomobilkredit.ru/page/pochemu-rastyot-prosrochka-po-avtokreditam.
14. *Редькина Е.* Долги россиян по автокредитам перевалили за 40 миллиардов. URL: http://www.zr.ru/content/news/619470-rossiyane-perestali-spravlyatsya-s-avtokreditami/.
15. Рейтинг российских автокредитных банков по итогам первого полугодия 2014 года. URL: http://www.banki.ru/news/research/?id=%207303396.
16. *Рыкова И.Н., Фисенко Н.В.* Рынок розничного кредитования: тенденции и перспективы развития // Банковское дело. 2013. № 4. С. 53–58.
17. Связь-Банк и клуб «Аналитика без границ» обсудили перспективы российского рынка автокредитования. URL: http://www.sviaz-bank.ru/about/press-center/news/21908.html.
18. *Селезнев М.* Рынок автокредитования набирает обороты. URL: f.rbc.ru/recommendation/auto/2013/11/12/232732.shtml.
19. Стартовала программа обмена старых машин на новые. URL: http://programma-avtokreditovaniya.ru/startovala-programma-obmena-staryx-mashin-na-novye.

УДК 001.201

Диденко Д.И.
студент 3 курса
НИУ «БелГУ»
факультет «Институт Управления»
Россия, г. Белгород

АНТИМОНОПОЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Антимонопольное регулирование в России в настоящее время переживает период бурного развития. Но при этом, проблемы не обошли стороной и эту сферу.

Закон «О защите конкуренции» называет несколько целей российского антимонопольного права: обеспечение единства экономического пространства, свободного перемещения товаров, свободы экономической деятельности, защиты конкуренции и создания условий для эффективного функционирования товарных рынков.

Специфика антимонопольного законодательства предполагает проводимый антимонопольным органом детальный анализ поведения хозяйствующего субъекта, его воздействия на конкурентную среду, включая оценку экономического эффекта такого воздействия. Термин «конкуренция» означает противоборство участников рынка, при котором равное удовлетворение интересов каждого невозможно (так как всегда есть победитель и проигравший).

Территориальный антимонопольный орган по Белгородской области осуществляет свою деятельность с 17 декабря 1991 года. В этот день было

образовано Территориальное управление Государственного комитета по антимонопольной политике и поддержке новых экономических структур Российской Федерации (ГКАП РФ) по Белгородской области.

Управление Федеральной антимонопольной службы по Белгородской области осуществляет функции по контролю за соблюдением антимонопольного законодательства, законодательства в сфере деятельности субъектов естественных монополий (в части установленных законодательством полномочий антимонопольного органа), рекламы, а также по контролю в сфере размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для федеральных государственных нужд (за исключением полномочий по контролю в сфере размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг по государственному оборонному заказу).

Профилактика коррупции осуществляется путем применения следующих основных мер:

-формирование в обществе нетерпимости к коррупционному поведению;

-антикоррупционная экспертиза правовых актов и их проектов;

-рассмотрение в федеральных органах государственной власти, органах государственной власти субъектов Российской Федерации, органах местного самоуправления, других органах, организациях, наделенных федеральным законом отдельными государственными или иными публичными полномочиями, не реже одного раза в квартал вопросов правоприменительной практики по результатам вступивших в законную силу решений судов, арбитражных судов о признании недействительными ненормативных правовых актов, незаконными решений и действий (бездействия) указанных органов, организаций и их должностных лиц в целях выработки и принятия мер по предупреждению и устранению причин выявленных нарушений;

-предъявление в установленном законом порядке квалификационных требований к гражданам, претендующим на замещение государственных или муниципальных должностей и должностей государственной или муниципальной службы, а также проверка в установленном порядке сведений, представляемых указанными гражданами;

-установление в качестве основания для освобождения от замещаемой должности и (или) увольнения лица, замещающего должность государственной или муниципальной службы, включенную в перечень, установленный нормативными правовыми актами Российской Федерации, с замещаемой должности государственной или муниципальной службы или для применения в отношении его иных мер юридической ответственности непредставления им сведений либо представления заведомо недостоверных или неполных сведений о своих доходах, расходах, имуществе и обязательствах имущественного характера, а также представления заведомо

ложных сведений о доходах, расходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера своих супруги (супруга) и несовершеннолетних детей;

-внедрение в практику кадровой работы федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления правила, в соответствии с которым длительное, безупречное и эффективное исполнение государственным или муниципальным служащим своих должностных обязанностей должно в обязательном порядке учитываться при назначении его на вышестоящую должность, присвоении ему воинского или специального звания, классного чина, дипломатического ранга или при его поощрении;

- развитие институтов общественного и парламентского контроля за соблюдением законодательства Российской Федерации о противодействии коррупции.

Негативные тенденции в экономике, вызванные мировым финансово-экономическим кризисом, отрицательно сказались и на уровне некоторых индикаторов, отражающих интенсивность конкуренции в экономике. Но, несмотря на это, в целом в области прослеживаются структурные признаки развития конкуренции.

Для развития конкуренции, сокращения барьеров входа на рынки товаров, работ, услуг и осуществления предпринимательской деятельности в Белгородской области реализуются мероприятия по развитию конкурентной среды в различных сферах экономики.

В области проводится политика, направленная на укрепление инвестиционной привлекательности, формирование низкого инвестиционного риска и благоприятного инвестиционного климата, которые во многом обуславливают состояние конкурентной среды.

Хозяйствующим субъектам, осуществляющим реализацию социально и экономически значимых инвестиционных проектов по приоритетным направлениям экономики области, оказывается государственная поддержка с использованием механизма государственно-частного партнерства в виде государственных гарантий Белгородской области для обеспечения исполнения обязательств по привлекаемым кредитам, субсидий *на возмещение части затрат на уплату процентов по привлекаемым кредитам,* льгот по налогу на имущество организаций, обеспечения подведения инженерных сетей на условиях софинансирования за счет средств инвесторов и газо- и энергоснабжающих организаций. Разрабатывается программный продукт «Инвестиционный атлас» области, обобщающий информацию, необходимую для инвесторов, ведется работа по обеспечению доступа к нему посредством сети Интернет.

Необходимость реформы антимонопольного законодательства очевидна. Она должна начинаться с переосмысления целей и задач

антимонопольного регулирования, роли отдельных государственных органов в определении государственной политики. Требуется реформирование аппарата ФАС России и судебной системы для вывода антимонопольного регулирования, включая правоприменительную практику, на качественно новый уровень развития. Только так можно в полной мере раскрыть потенциал антимонопольного регулирования.

Использованные источники:

1. Официальный сайт Федеральной антимонопольной службы // http://www.fas.gov.ru/territorial-authorities/
2. Официальный сайт Управления Федеральной антимонопольной службы по Белгородской области // http://belgorod.fas.gov.ru

Долженко Т.В.
Магистр 1 курса
ТПУ
ИСГТ
Россия, г. Томск

ГЕНДЕРНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Аннотация:

В статье рассматриваются гендерные проблемы управления российскими предприятиями и организациями. На основе проведенных социологических исследований обосновываются содержание, специфические особенности и принципы женского подхода к управлению. Подчеркивается, что в современных условиях эффективное руководство во многом зависит не от половых признаков лидеров, а от уровня их профессионализма и компетентности.

Ключевые слова:

- гендер
- управление
- руководство
-лидерство

Общество всегда волновала проблема гендера в отличие от других схожих понятий более точно может быть интерпретирован как «социальный пол», то есть обращается внимание не на биологические различия между полами, а на социальные). Веками складывались и выстраивались типичные, стандартизированные представления о понятиях «мужское» и «женское», об образах и ролях, присущих тому или иному полу. Эти стереотипы распространяются на всех представителей гендера независимо от индивидуальных особенностей, возраста или происхождения. Они затрагивают не только черты личности, но и особенности поведения, в том числе, что актуально в контексте данной работы, особенности принятия управленческих решений.

Современный менеджмент давно покинул сферу очевидного. Обществу

необходимы новые, неожиданные решения для эффективного руководства. Существующая теория управления нуждается в переосмыслении и качественной переоценке. Поэтому актуальность выявления и анализа гендерных аспектов менеджмента сегодня приобретает новый уровень. Во многом это обусловлено активным проникновением женщин в системы управления и формированием отдельной социальной группы в лице «Business-women», что особенно заметно на примере развитых стран. Также бурное развитие такого направления экономической науки, как гендерная экономика, делает необходимым пересмотр управленческих теорий. Значительное укрепление позиций женщин в системе общественных отношений ведет к постепенному слому существующих гендерных стереотипов и представлений.

До середины 60-х годов XX столетия гендерные аспекты в менеджменте фактически игнорировались. Это являлось следствием того, что:

- В целом в обществе считалось - женщина должна ориентироваться на первоочередное выполнение обязанностей в семье, усиление традиционной роли женщины-матери, а также укрепление идеологии «естественного предназначения женщины».
- Традиционно женское участие в общественной жизни во всем мире, а в России особенно, считалось второстепенным.
- Публичная сфера трактовалась преимущественно как сфера мужской занятости.
- Рыночные ценности диктовали примат индустриальной мужской силы.

Преимущества женщины в эффективной управленческой деятельности:

- Женщины имеют более высокий образовательный потенциал по сравнению с мужчинами. В частности, высшее и среднее специальное образование имеют 46% работающих женщин и только 34% работающих мужчин. По прогнозам специалистов, такой же разрыв сохранится и в будущем. Среди тех, кто имеет высшее образование, женщины составляют больше половины.
- Данные обследований показывают, что свыше 70% женщин оценивают свои управленческие способности не ниже мужских, а 30% убеждены в лучшем по сравнению с мужчинами умении управлять людьми.
- Около 70% женщин — лидеров предпринимательства считают, что «женские» технологии менеджмента более адаптивны к современным условиям.
- Женщины в России сегодня возглавляют примерно 30% предприятий малого и среднего бизнеса. Предполагается,

что в скором будущем эта доля составит 50% при одновременном увеличении стоимости управляемых объектов.

- В регионах женское предпринимательство развивается динамичнее мужского (преимущественно в малом бизнесе) и превышает последнее по темпам роста в 1,3—1,5 раза, что соответствует общемировым тенденциям.
- Многочисленные исследования специалистов подтверждают, что по ряду параметров (как психологических, так и физиологических) женщины по сравнению с мужчинами обладают явными преимуществами для эффективной управленческой деятельности.

Таким образом, женщины — менеджеры достигают успехов не в результате копирования мужского стиля управления, а посредством творческого использования своих способностей, реализации внутренне присущих только женщине черт и качеств.

Приведенные факты указывают на необходимость переосмысления возможностей женского лидерства в экономике России.

Сегодня нетрадиционные модели управления способствуют переходу к новой управленческой парадигме, суть которой — отходит управленческого рационализма в сторону большей открытости и гибкости по отношению к постоянно меняющейся внешней среде. Именно с этой задачей женщины способны справиться наиболее продуктивно.

Без сомнения, женская любовь и преданность своему делу, оптимизм, творческое начало и стремление к созиданию способны сделать женщину достойным деловым партнером мужчины. Есть надежда, что именно Россия с ее национальным менталитетом и традиционным уважением к женщине—матери, труженице, продолжательнице рода —будет искать и находить новые гендерные модели управления ради своего будущего процветания.

Домбровская О.А., к.э.н.
доцент, кафедра Бухгалтерского учета и аудита
Северо-Кавказский горно-металлургический институт
(государственный технологический университет)
Кусова О.К.
ст. 4 курса направления «Экономика» специальности
«Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
Российская Федерация, РСО-Алания, г. Владикавказ

ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ

Экономические и политические санкции – известный в истории инструмент влияния одних стран на другие, которые пытаются проводить самостоятельную экономическую и политическую цель. Санкции являются для политиков инструментом для разрешения международных споров и проблем, так как они приводят к наименьшим людским жертвам. Введение

санкций против России связано с геополитической напряженностью Российской Федерации, которая возникла в начале 2014 года. Свержение власти в Украине, переход Крыма в состав Российской Федерации, начало вооруженных столкновений на Юго-Востоке Украины между новой властью в Киеве и сторонниками вновь созданной Донецкой и Луганской народной республик, сбитый малайзийский «Боинг», а также нарастание вооруженного конфликта – все эти события стали толчком внедрения новых санкций со стороны Запада и США против России.

Первые санкции были установлены в отношении отдельных лиц, групп лиц и компаний. Далее были введены санкции в отношении энергетического, финансового и оборонного секторов России.

Исход санкций для нашей страны, отражается на зависимости в сфере импорта. Экономика России, в немалой мере, зависима от ввоза продовольствия, наукоемких технологий, запасных частей и комплектующих, оборудования и медицинских препаратов. Сложно представить нынешнее государство, которое изъято из мировой экономической системы и связей, и живет в «санкционном» режиме.

Воздействие санкций на экономику России может наблюдаться в сокращении притока зарубежных инвестиций. Вследствие чего может произойти замедление роста ВВП. Но есть вероятность, что место инвесторов из Европейского союза и США могут занять предприниматели из стран BRICS, которые сейчас являются союзниками России.

Неблагоприятно санкции отразились и на финансовом секторе России, заметно сдерживая экономический рост. Некоторые банки и предприятия утратили возможность выходить на долговые рынки США и Европы, однако могут осуществлять свои платежи и платежи своих клиентов. Российским государственным банкам необходимо переключаться на внутренние источники финансирования.

Одним из значимых случаев, в связи с вводом санкций, считается блокировка нескольких кредитно-финансовых учреждений России крупнейшими платежными системами мира – Visa и MasterCard. Условия внешнего финансирования ожесточились даже для тех организаций и банков, на которых санкции не распространяются. Эти ограничения запрещают осуществлять валютные платежи в пользу или от лица этих банков (компаний). И потому что они не могут больше участвовать в трансграничных операциях, то им необходимо изменить географию бизнеса.

Россия в ответ на санкции ввела запрет на импорт продовольственных товаров из ряда Западных стран. Это стимулировало замещение импорта производством отечественной продукции. Россия обладает довольно большими ресурсами, как с точки зрения производственных мощностей и сырья, так и научной составляющей, для того чтобы производить основную часть товаров, импортируемых из-за рубежа самостоятельно. После указа президента России о запрете на ввоз всех основных групп продуктов

питания из стран, подсоединившихся к санкциям против РФ, начался рост цен на продукты питания на внутреннем рынке. Лишь после этого россияне массово ощутили влияние санкций.

Последствия продуктового эмбарго неблагоприятно отражается на конкуренции – как ценовой, так и неценовой. Следствием ограничения конкуренции с импортной продукцией явился не только рост цен, но и снижение качества продукции.

Ответные меры оказали сильное влияние на экономику, а именно вызвали увеличение волатильности на валютном рынке и существенное обесценение национальной валюты. Большой отток капитала привел к сокращению чистых международных резервов. В целях поддержания рубля Банк России значительно ужесточил денежно-кредитную политику. Эта политика привела к росту стоимости внутренних заимствований, и еще в большей степени препятствовала доступу к внутренним кредитным ресурсам для инвесторов и потребителей. Резкое падение объема импорта в результате снижения курса рубля и принятие Россией ответных мер по запрету ввоза продовольствия из западных стран негативно сказалось на товарообороте.

Исключить Россию из международной системы экономических отношений невозможно, так как существует не только взаимосвязь США – ЕС – Россия, но и обратная. Основной зависимостью стран Западной Европы от России являются экспортные поставки российских энергоресурсов. Европейское сообщество должно понимать тот факт, что предъявлять Российской Федерации санкции и, в случае ответных контрмер, лишать себя энергоресурсов нерационально и может принести ущерб европейскому населения. Организовать вновь за короткий срок снабжение европейских стран из других регионов и источников не удастся.

Самым серьезным пакетом российских контрмер стал запрет на ввоз в Российскую Федерацию продовольственных товаров. В список товаров, которые попали под запрет вошли самые разные продукты питания – мясные, молочные товары, рыба, овощи, фрукты. В денежной оценки, на момент введения контрмер, общий объем соответствующего импорта был равен 9 млрд долларов. Многие аналитики считают, что достаточно сильно от эмбарго пострадали европейские сельхозпроизводители.

Последствия эмбарго для Европейского Союза не являются столь существенными, так как доля экспорта сельхоз товаров из Евросоюза в Российскую Федерацию – менее 5% в экономике этого политического объединения. Это не считая того, что Россия – это второй по объему рынок сбыта в данном сегменте для Европейского Союза.

24 ноября 2015 года военно-воздушные силы Турции сбили российский фронтовой бомбардировщик Су-24, который был задействован в антитеррористической процедуре в Сирии. И после этого, отношения России и Турции обострились.

Президент Российской Федерации подписал указ о применении специальных экономических мер в отношении Турции. 1 декабря правительство России представило список попавших под запрет продуктов. В этом списке находятся 17 товаров, в числе которых томаты, огурцы, апельсины, виноград, груши, тушки кур и индеек. Секвестрирование начнет применяться с 2016 года. Также, санкции применились к сфере туризма: кабинет министров запретил продажу туристических путевок в Турцию, и отменил чартерное авиасообщение с данной страной.

Кроме того, в одностороннем порядке был отменен безвизовый режим с Турцией и, в дополнение ко всему были введены специальные разрешения на работу в России для турецких строителей (эти ограничения начнут действовать также с 2016 года и не коснутся тех, кто трудился в РФ до введения санкций).

Специальные экономические меры России против Турции навряд ли окажут сильное воздействие на национальный курс рубля и инфляцию.

Из практики введения санкций против отдельных государств, можно сделать вывод, что, несмотря на важность их экономик в мировой системе, «организм» достаточно быстро приспосабливается к новым условиям в случае потери определенного рынка.

Имея огромную сырьевую базу, Россия имеет большой задаток для развития мощнейшей экономики в мире. Однако, именно из-за санкций, процесс ее создания будет довольно нелегким и длительным. Для развития важны не только рынки сбыта, но и новые технологии, доступ к которым так же может быть частично либо полностью перекрыт благодаря ограничениям.

В целом санкции запада не угрожают разрушением российской экономике и не способны оказать сильное влияние на последующее развитие страны. Но, во всяком случае, во многом их действие отрицательно сказывается на будущей перспективе и в сегодняшних условиях нашим властям следует либо договариваться со странами, которые ввели и присоединились к санкциям, либо пересматривать экономическую модель всей страны. В долгосрочной перспективе, при сохранении нынешних тенденций, санкции могут очень сильно ударить по экономике России, а также по обычным россиянам.

Можно сказать, что вводить экономические санкции против России невыгодно, так как может последовать ответная реакция, которая может противоречить интересам частного бизнеса и власти. Конечно же, несмотря на это, Россия остается уязвима по отношению к санкциям, поэтому необходимо приспосабливаться к новым условиям. Развивать и поддерживать собственную промышленность и ограничивать импортное потребление.

Домбровская О.А., к.э.н.
доцент кафедры Бухгалтерского учета и аудита
Северо-Кавказский горно-металлургический институт
(государственный технологический университет)
Лолаева А.В.
ст. 4 курса направления «Экономика» специальности
«Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
Российская Федерация, РСО-Алания, г. Владикавказ

ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДА РОССИЙСКОЙ БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Принципиальные различия РПБУ и МСФО заключаются в исторически сложившихся целях использования информации, содержащейся в бухгалтерской отчетности. Если основными пользователями финансовой отчетности, составленной по МСФО, являются в первую очередь потенциальные инвесторы и финансовые институты, то составление отчетности по российским правилам учета, прежде всего, преследует фискальные цели, а первостепенными пользователями являются налоговые органы и органы государственной статистики.

В связи с переходом России к принципиально новым экономическим отношениям возникла необходимость реформирования российской национальной системы бухгалтерского учета в соответствие с Международными Стандартами Финансовой Отчетности, что обеспечит сопоставимость информации, формируемой российскими и зарубежными экономическими субъектами.

Составленная по МСФО финансовая отчетность дает информацию не только о финансовом положении хозяйствующего субъекта и результатах его деятельности за отчетный период, но и позволяет оценить качество работы менеджмента компании.

Однако при переходе от национальных систем бухгалтерского учета к МСФО, предприятия сталкиваются с рядом проблем. К наиболее общим проблемам перехода на МСФО относятся:

1. Сложность системы МСФО. Существует риск, обусловленный тем, что предприятия будут составлять отчеты исключительно для выполнения требований нормативно-правовых актов, а не для привлечения инвесторов.
2. Сопоставимость отчетности организаций должна являться существенным достоинством МСФО. Однако, при составлении отчетности, предприятия стараются как можно меньше отходить от национальных стандартов, что затрудняет процесс глобализации финансовых рынков.
3. Достаточная информативность отчетности по МСФО. У организаций, составляющих отечность, существуют опасения в том,

что изложенный объем информации в отчетности, будет достаточен для привлечения потенциальных инвесторов.

При переходе от российской системы бухгалтерского учета к МСФО, наша страна столкнулась с рядом проблем. Попробуем выделить наиболее существенные из них.

При внедрении и поддержании в актуальном состоянии МСФО многие фирмы используют помощь внешних консультантов. Однако возникает трудность при выборе консультанта, ведь предъявляемые к нему требования не ограничиваются услугами по внедрению МСФО. Кроме того, на сегодняшний день лишь малая доля консалтинговых компаний может предоставить необходимый портфель услуг по приемлемой для заказчика цене.

Следующая проблема касается требования оперативности информации. На сегодняшний день на подготовку отчетности по МСФО организация тратит слишком много времени, вследствие чего представленная в ней информация теряет свою актуальность. Данная проблема тесно переплетается с проблемой методического обеспечения работы по МСФО.

Существуют три основных способа получения финансовой отчетности по МСФО:

1. Способ трансформации российской бухгалтерской отчетности. Данный способ, пожалуй, требует наибольших временных затрат, т.к. отчетность сначала необходимо составить в соответствии с правилами российского бухгалтерского учета, а лишь затем трансформировать в соответствии с международными стандартами.
2. Способ ведение непрерывного учета хозяйственных операции для целей МСФО параллельно с учетом по российским стандартам.Данный метод сложен с методологической точки зрения, так как каждую хозяйственную операцию необходимо учитывать дважды и применять международные стандарты к каждой операции. Важно отметить, что данный метод дорогостоящ.
3. Способ периодической трансляции данных российского учета в отдельные регистры с последующей корректировкой. Данный метод доступен вследствие своей экономичности, однако существует риск в отношении качества выполненной работы, так как результат напрямую завит от исполнителя.

Так как отчетность по МСФО составляется ежемесячно, ее обычно закрывают раньше, нежели российскую. В связи с этим возникает необходимость корректировки данных для возможности сопоставимости.

Ведение учета в соответствии с международными стандартами требует определенных штатных изменений, что сопровождается сопротивлением со стороны работников бухгалтерии. Кроме того, существует необходимость создания специальных подразделений, что приведет к дополнительным

затратам. Если же обязанности по ведения учета по МСФО возложить на уже существующий штат, то это приведет к перегрузке персонала и как следствие снижение работоспособности.

Если же организация решит набирать новый штат работников, составляющих отчетность по МСФО, то она столкнется с проблемой кадров. В большинстве организаций недостаточно специалистов, способных готовить отчетность по МСФО в установленные сроки, не нанося ущерб качеству. Кроме того, наблюдается неравномерное распределение специалистов по территории России.

Немаловажной проблемой является перевод международных стандартов на русский язык.

Для решения данных проблем необходимо:

- Увеличить количество и доступность достоверной информации по МСФО, которая включает в себя анализ положительной практики применения МСФО на территории Российской Федерации, положительного опыта зарубежных стран;
- Разработать методы применения МСФО и повышения квалификации специалистов по международной отчетности на государственном уровне;
- Разработать при поддержке государства доступные для широкого круга специалистов программы обучения и повышения квалификации по МСФО;
- Повышать статус профессии путем проведения профессиональных конкурсов, создания рейтингов высококвалифицированных специалистов данной сферы, введения профессионального праздника Международного дня МСФО.

Окончательный переход России на Международные стандарты был намечен на конец 2015 года. Однако на сегодняшний день не справедливо говорить о безоговорочном выполнении поставленной цели.

Многие крупные компании уже внедрили у себя МСФО и активно призывают к этому остальных. Тем, кто считает этот процесс трудоемким и сложным, предлагают оценить имеющиеся ресурсы и начинать действовать. Кроме того, наблюдается тенденция снижения числа компаний, которые совсем не используют МСФО, и очень много таких, которые находятся в процессе их внедрения.

Процесс перехода на МСФО – достаточный сложный процесс, требующий от организации серьезных трудовых и финансовых затрат. Однако внедрение МСФО может привести к принципиально новым положительным результатам. Поэтому на этапе планирования перехода на Международные стандарты важно определить потенциальных пользователей

отечности, регулярность и оперативность ее предоставления, способ ведения учета, ресурсы для реализации проекта.

Дорофеева В.А., канд. филол. наук
ст. науч. сотр.
Алтайский филиал АОУ ВПО «Ленинградский государственный университет им. А.С. Пушкина»
Барнаул, Россия

РЕГИОНАЛЬНАЯ СПЕЦИФИКА СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ АЛТАЙСКОГО КРАЯ)

Каждый субъект Российской Федерации, выстраивает свою систему социальной защиты населения, с учетом собственных социально-экономических проблем, учитывая интересы тех категорий граждан, которые нуждаются в помощи. Специфика региона или муниципального образования обусловливает и организационные, и нормативно-правовые, и финансовые основы социальной защиты и социальной политики в целом.

Основной целью региональной социальной политики является создание условий для высокого уровня и качества жизни населения, в первую очередь, малообеспеченных и нетрудоспособных граждан, а также семей с детьми. Приоритетными задачами являются обеспечение роста благосостояния, повышение уровня занятости населения, формирование среды для комфортного существования детей и пенсионеров, инвалидов и многодетных семей, формирование бесплатной социальной инфраструктуры и т.д. Ключевую роль в субъектах РФ играют органы социальной защиты, поскольку в их задачи входит реализация государственной социальной политики, направленную на формирование устойчивых связей между различными уровнями организационной системы, которая устанавливает социальные отношения в обществе, обеспечивает людей потенциальными жизненными благами для удовлетворения их потребностей, развивает экономическую самостоятельность в управлении.

С 1 апреля 2015 года в Алтайском крае действует новый орган исполнительной власти – Главное управление Алтайского края по труду и социальной защите (Главтрудсоцзащита). Оно создано в результате присоединения к Главалтайсоцзащите Управления Алтайского края по труду и занятости населения. Реорганизация была проведена в целях рационального использования средств краевого бюджета, обеспечения оптимизации расходов на содержание органов исполнительной власти Алтайского края, а также повышения эффективности реализации государственных функций и предоставления государственных услуг в установленных сферах деятельности.

В основе формирования системы социальной защиты населения в Алтайском крае лежат следующие принципы:

– всеобщность и гарантированность социальной помощи населению;

– дифференциация уровня социальной защиты и социальной реабилитации различных социальных групп;

– адресность социальной помощи;

– комплексное использование социальных нормативов при определении форм содержания и размеров социальной помощи;

– разграничение компетенций общегосударственных, региональных и местных органов в организации социальной помощи;

– комплексность и целостность деятельности системы социальных служб в регионе и т.д.

Система социального обслуживания в Алтайском крае модернизируется с учетом внесенных изменений в Федеральный закон «О государственной социальной помощи» [1]. Изменения связаны с повышением уровня, качества, доступности и эффективности социального обслуживания населения; эффективным, целевым и адресным использованием средств, направляемых на социальные нужды.

В качестве ключевых проблем в сфере социальной поддержки граждан необходимо указать недостаточную доступность системы адаптации инвалидов, а также рост количества граждан, в том числе трудоспособного населения, нуждающихся в социальной помощи. Сегодня очень остро стоит проблема богатства и бедности, причем разрыв между очень богатыми и очень бедными просто огромен. Несмотря на декларируемый рост зарплат и пенсий, рост цен на продукты и товары их значительно опережает. Кроме того, достаточно неблагоприятная ситуация складывается на рынке труда, растет безработица.

Активная политика в сфере занятости должна быть направлена на обеспечение профессиональной мобильности трудоспособного населения; подготовки и профессиональной переподготовки в связи с меняющейся социально-экономической ситуацией и невостребованностью ряда специалистов; на оказание помощи безработным; на создание новых рабочих мест. В Алтайском крае как крупном аграрном регионе это возможно в рамках проводимой государством политики импортозамещения.

На сегодняшний день в крае действует государственная программа Алтайского края «О социальной поддержке граждан» на 2014-2020 годы [2]. Государственная программа разработана для повышения доступности качественных услуг в сфере социальной защиты населения, обеспечивающих социальные гарантии государства гражданам в Алтайском крае, создания благоприятных условий для предоставления социальных гарантий гражданам, нуждающимся в социальной защите, совершенствования системы социальной поддержки отдельных категорий граждан, поддержки семей с детьми, детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей,

развития сектора социальных услуг, эффективной системы социального обслуживания и оказания социальных услуг в рамках социальных гарантий.

Целью программы является создание условий для роста благосостояния граждан - получателей мер социальной поддержки; повышение доступности социального обслуживания населения. Основные задачи, которые ставит эта программа: выполнение обязательств государства по социальной поддержке граждан; обеспечение потребностей граждан старших возрастов, инвалидов, включая детей-инвалидов, семей и детей в социальном обслуживании; создание благоприятных условий для жизнедеятельности семьи, функционирования института семьи, рождения детей; развитие семейного устройства детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей; повышение роли сектора негосударственных некоммерческих организаций в предоставлении социальных услуг.

На решение вышеуказанных задач направлены следующие программные мероприятия в области социальной поддержки населения: адресная социальная поддержка малоимущих граждан и граждан, находящихся в трудной жизненной ситуации; предоставление мер социальной поддержки в виде социальных выплат; оказание государственной поддержки многодетным семьям, установление ежемесячной денежной выплаты при рождении (усыновлении) третьего ребенка или последующих детей до достижения ребенком возраста трех лет; укрепление материально-технической базы учреждений социального обслуживания населения, технологическое перевооружение учреждений социального обслуживания; расширение практики использования мобильных бригад для оказания неотложных социальных услуг пожилым людям; создание условий для обеспечения беспрепятственного доступа к приоритетным объектам и услугам в приоритетных сферах жизнедеятельности инвалидов и маломобильных групп населения; совершенствование работы в области профилактики безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних, профилактики семейного неблагополучия и социального сиротства, социальной поддержки семей, воспитывающих детей-инвалидов и др.

Ожидаемые результаты реализации мер, мероприятий, решения задач и достижения целей: создание благоприятного социального климата; увеличение к 2017 году доли малоимущих граждан, получивших социальную поддержку, в общем числе малоимущих граждан, обратившихся в органы социальной защиты населения, до 99,5%.

Сложность социальной ситуации в Алтайском крае, как и во многих российских регионах, связана, в первую очередь, с острой социально-экономической ситуацией в стране, с тотальным и не всегда обоснованным реформированием сферы ЖКХ, образования, здравоохранения, с проблемами на рынке труда, безработицей и т.д. Зачастую, регионам самостоятельно очень сложно решать системные проблемы социальной

сферы, поэтому только совместными усилиями на всех уровнях власти (федеральном, региональном и местном) действительно возможно помогать тем категориям граждан, которые нуждаются в социальной поддержке. Сегодня необходимо разработать блок программ по совершенствованию социального развития регионов, а также работать над созданием социального мониторинга, позволяющего отслеживать процесс их реализации.

Использованные источники:

1. Федеральный закон «О государственной социальной помощи» от 7.07.1999 N 178-ФЗ (ред. от 28.11.2015, с изм. от 29.12.2015) // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: -URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_23735/.
2. «Об утверждении государственной программы алтайского края "Социальная поддержка граждан" на 2014 - 2020 годы» (с изменениями на: 24.06.2015). Постановление Администрации Алтайского края от 14 января 2014 года N 7 // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: -URL: http://docs.cntd.ru/document/460273159.

УДК 621.771

Дружинин М.А.
студент НИТУ «МИСиС»
4 курс, кафедра «Обработка металлов давлением»
Лисунец Н.Л., кандидат технических наук
доцент кафедры «Обработка металлов давлением»
НИТУ «МИСиС»
Россия, г. Москва

ИССЛЕДОВАНИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ НЕПРИВОДНЫХ ДЕЛИТЕЛЬНЫХ УСТРОЙСТВ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ КОМПЛЕКСНОГО ПРОЦЕССА ПРОКАТКА-РАЗДЕЛЕНИЕ ПРИ ИЗГОТОВЛЕНИИ АРМАТУРНОЙ СТАЛИ

STUDY THE POSSIBILITY OF USING NON-DRIVE SEPARATING DEVICES FOR THE IMPLEMENTATION OF AN INTEGRATED SLITTING-ROLLING PROCESS OF THE PRODUCTION OF REINFORCING STEEL

Аннотация.

Технология прокатки-разделения в настоящее время получила особенно широкое развитие при производстве арматурного проката мелких сечений. Она достаточно широко применяется на предприятиях Японии, Канады, США, Швеции, ФРГ, Южной Кореи, Китая. В статье рассматривается реновационная технология получения арматурного проката из стального листа. Данная технология применяется с целью

интенсификации производства, снижения затрат энергетических и материальных ресурсов.

Ключевые слова: слиттинг-процесс, реновационная технология, энергозатраты, неприводные делительные устройства.

Summary.

Slitting-rolling technology is currently received particularly extensive development of the production of reinforcing bars of small cross-sections. It is widely used in enterprises of Japan, Canada, USA, Sweden, Germany, South Korea, China. The article discusses renovating technology for producing rebar steel sheet .This technology is using for the purpose of intensification of production, reduction of costs of energy and material resources.

Keywords: slitting-process, renovating technology, energy costs, non-powered divider.

В прокатном производстве, изготавливающем листы на стане 5000 из сталей класса прочности К60, выпускаемая продукция иногда не всегда соответствует условиям заказчика или техническим требованиям. Для предотвращения излишних издержек, связанных с их переплавкой и повторной прокаткой предлагается использовать реновационную технологию получения арматурного проката из стального листа. Такая технология включает разрезку невостребованного листа на полосы газопламенной, плазменной резкой или на ножницах с катящимся резом и последующую обработку комплексным процессом «прокатка-разделение» с использованием неприводных делительных устройств [1]. Технология прокатки-разделения в настоящее время получила особенно широкое развитие при производстве арматурного проката мелких сечений. Наиболее эффективным способом прокатки арматурных профилей, который позволяет уменьшить энергетические затраты и повысить производительность прокатного стана, является слиттинг-процесс [2].

Слиттинг-процесс состоит из двух операций: подготовка раската к разделению и саморазделение. Подготовка раската к разделению происходит обычно за 3 прохода в специальных (подготовительных) калибрах слиттинг-процесса, формирующих перемычку для последующего разрыва [3].

Данная технология применяется с целью интенсификации производства, снижения затрат энергетических и материальных ресурсов, повышения параметров качества, что является ключевыми показателями в плане рентабельности и конкурентоспособности. Технология прокатки «слиттинг-процессом», достаточно широко применяется на предприятиях Японии, Канады, США, Швеции, ФРГ, Южной Кореи, Китая, Египта.

Способ продольного разделения заготовки в процессе прокатки относится к энергосберегающим технологиям. Данное преимущество объясняется тем, что уменьшение поперечного сечения в два, а иногда три и более раза за счет разделения заготовки вдоль оси требует меньше

энергозатрат и оборудования, чем традиционный способ поэтапного обжатия заготовки.

Целью данной работы является выполнение сравнительного анализа различных технологических схем процесса прокатки – разделения и определение технологических параметров для разработки конструкции разделительных валков неприводного делительного устройства.

Предварительные расчеты показали высокую эффективность использования предлагаемой реновационной технологии для изготовления стального арматурного проката.

Использованные источники:

[1]. Освоение производства арматурной стали способом прокатки с разделением / А.И.Погорелов, И.В.Копылов., О.Ю.Ефимов и др. // Сталь. 2004. №5. С. 63-66.

[2]. С.М.Жучков, А.П.Лохматов, Н.В. Андрианов, В.А.Маточкин. Процесс прокатки-разделения с использованием неприводных делительный устройств// Теория и практика. - 2007.

[3]. Старков, Н. В. Разработка методики расчета калибровки валков для производства арматурных профилей слиттинг-процессом на мелкосортных непрерывных станах / Н. В. Старков// Исследования и разработки в области машиностроения, энергетики и управления : материалы XIV Междунар. науч.-техн. конф. студентов, аспирантов и молодых ученых, Гомель,24–25 апр. 2014 г. / М-во образования Респ. Беларусь, Гомель. гос. техн. ун-т им. П. О. Сухого. – Гомель : ГГТУ им. П. О. Сухого, 2014. – С. 158–160.

УДК 336.221.26:336.14(571.56)

Евдокарова А.Н.
студент 2 курс,
Финансово-экономический институт
Северо-Восточный Федеральный университет им. М.К. Аммосова
Россия, г. Якутск

НАЛОГОВЫЕ ДОХОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)

Статья посвящена налоговым доходам Республики Саха (Якутия). Рассмотрены поступления налогов в течение 2014–2015 гг. Также приводится прогноз на 2016 г.

Ключевые слова: налоги, налоговая система, налоговые доходы, государственный бюджет, сборы, платежи

The article is devoted to tax receipts of The Republic of Sakha (Yakutia). Return of duties of 2014–2015 years is described. Also forecast of 2016 is reduced.

Keywords: taxes, fiscal system, tax receipts, government budget, dues, payments

Налоги – это обязательные индивидуальные безвозмездные платежи, взыскиваемые с физических и юридических лиц, установленные органами законодательной власти с определением размеров и сроков их уплаты, назначенные для финансового обеспечения деятельности государства и органов местного самоуправления [1].

Налоги, как и вся налоговая система, являются значительным инструментом управления экономикой в условиях рынка. Налоги выступают главной формой привлечения государственных доходов в странах с рыночной экономикой. В бюджетах центральных правительств они составляют от 70 до 90% всех доходов, в местных бюджетах доля налоговых доходов обычно составляет около половины. За счет налогов и сборов, перераспределяемых через государственный бюджет, составляется часть финансовых ресурсов государственных и муниципальных и ряда специальных фондов [2].

Рассмотрим поступления налоговых доходов в государственный бюджет Республики Саха (Якутия) за последние годы (2014, 2015, 2016 гг.).

Основными налогами, формирующими доходную часть государственного бюджета республики, являются налог на прибыль, налог на доходы физических лиц, налог на имущество, налог на товары и услуги и налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами (таблица 1).

Основные источники налоговых доходов РС(Я) (млн. рублей)

Налог	Испол-нено за 2014 год	Уд. вес, в %	Уточненный бюджет на 2015 год	Уд. вес, в %	Законо-проект на 2016 год	Уд. вес, в %	Для справки: испол-нено за 9 мес. 2015 г.
Налог на прибыль	33450,3	43,8	40487,5	43,0	43200,8	42,2	31577
Налог на доходы физ. Лиц	17296,4	22,6	18904,9	20,1	20601,8	20,1	12649,8
Налоги на товары и услуги	2285,3	3,0	2401,0	2,6	2351,2	2,3	1800
Налоги на имущество	9578,3	12,5	12304,4	13,1	13294,2	13,0	9170,4
Налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами	13747,2	18,0	19951,7	21,2	22896,5	22,4	13291,9
Государственная пошлина	21	0,0	60,5	0,1	80	0,1	53,6

Как видно из табл. 1 и рис. 1, налоговые доходы РС (Я) в 2014 году составили 76357,5 млн. рублей, из них: налог на прибыль – 33450,3 (43,8%), налог на доходы физических лиц – 17296,4 (22,6%), налоги на товары и услуги 2285,3 (3%), налоги на имущество – 9578,3 (12,5%) и налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами – 13747,2 млн. рублей (18%).

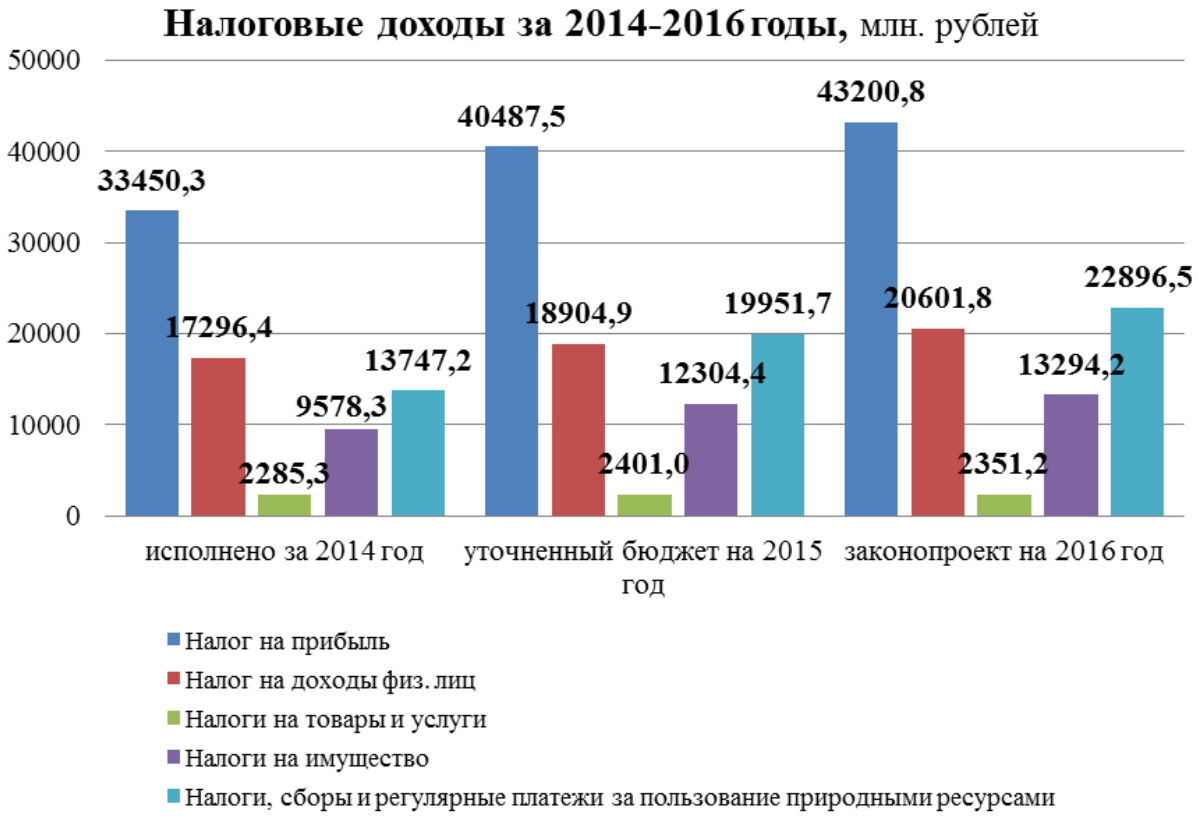


Рис. 1 Налоговые доходы за 2014–2016 годы, млн. рублей

В 2015 году в государственный бюджет поступило всего 94049,5 млн. рублей, по сравнению с 2014 г. наблюдается увеличение на 17692 млн. руб. Налог на прибыль увеличился на 7037,2 млн. рублей, налог на доходы физических лиц на 1608,5, налоги на товары и услуги на 115,7, налоги на имущество увеличились на 2726,1 и налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами на 6204,5 млн. рублей.

По результатам поступления налогов в 2014-2015 гг. наибольший удельный вес занимает налог на прибыль 43,8 и 43%, соответственно. Наименьший удельный вес отмечен на налогах на товары и услуги 3 и 2,6%, соответственно.

Поступления налоговых доходов в 2016 году планируются в сумме 102344,5 млн. рублей. Прогнозируется увеличение налога на прибыль на 2713,3 млн. руб. (6,7%), налога на доходы физических лиц на 1696,9 (9%), налога на имущество на 989,8 (8%) и налогов сборов и регулярных платежей

за пользование природными ресурсами на 2944,8 (14,8%), а уменьшение планируется на налоги на товары и услуги 49,8 (2,1%).

Таким образом, с каждым годом поступление налоговых доходов в государственный бюджет РС(Я) увеличивается. В 2014 г. поступление налогов составило всего 76357,5 млн. рублей (23,2%), в 2015 г. наблюдается увеличение налогов на 17692 млн. рублей, а в 2016 г. планируется увеличение поступления на 8295 млн. рублей (3,3%) [3].

Использованные источники:

1. Лыкова Л.Н. Налоги и налогообложение в России: учебник. М.: Дело. 2006. С. 8.
2. Петрова Л.В., Архангельская О.А. Основные направления налоговой политики государства 2014 // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. М. 2014 №6. С. 56.
3. Государственное собрание (Ил Тумэн) Республики Саха (Якутия) [Электронный ресурс]. URL: http://iltumen.ru/content/byudzhet-yakutii-%E2%80%93-2016-postupleniya-nalogovykh-dokhodov-v-2016-godu-planiruyutsya-v-summe-1 (дата обращения 17.01.2016).

Егоров В.И.
студент ИСОиП (ф) ДГТУ
Россия, г. Шахты

ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ПРИНЦИПОВ ЭКОНОМИКИ ВПЕЧАТЛЕНИЙ НА РЫНКЕ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ УСЛУГ

Впечатления всегда были ядром индустрии развлечений, начиная с пьес и концертов и заканчивая фильмами и телевизионными шоу. Особенно это стало заметным в последние десятилетия, когда появилось множество новых форм развлечений, предложивших множество незабываемых, до сегодняшнего дня, впечатлений.

Когда человек приобретает услугу, он приобретает ряд действий, которые направлены на удовлетворение его потребностей. Но все кардинально меняется, когда потребитель покупает впечатление, он платит за незабываемые минуты своей жизни, потраченные во время оказания услуг, т.е. за собственные чувства и ощущения.

Основные принципы экономики впечатлений зависят от того, как сильно и на какое время оставят оказанные услуги благоприятный отпечаток в сознании потребителя. Несмотря на то, как качественно были оказаны те или иные услуги, предпринимателям следует обращать внимание на дополнительные «микроуслуги», которые и способствуют образованию положительного отношения покупателя к результату оказанных услуг[1].

Принципы базируются на пяти основных чувствах человека, и чем сильнее впечатление воздействует на органы чувств, тем лучше запоминается оказанная услуга. Для усиления интереса, к той или иной услуге или товару, потребители используют различные стимулы, которые

сопровождают впечатления. Например, работники индустрии моды и красоты используют ароматные шампуни и лосьоны не только для того, чтобы упростить укладку волос, но, и чтобы добавить больше ощущений к впечатлению клиента. Также в торговых залах лучших бакалейных магазинов находится запах свежей выпечки, а иногда используются звуковые или зрительные эффекты природных явлений. Например, гроза, пусть даже и искусственная, но этот элемент декора, запомнится посетителям надолго. В основном, услугу гораздо легче дополнить вкусовыми ощущениями.

Сама процедура оказания услуги должна превратиться в захватывающее впечатление, в том случае, если они воздействуют на органы чувств. Например, в одном из Американских кафе под названием «RainforestCafe» используется искусственный туман, тропические ароматизаторы, которые поочередно воздействуют на пять органов чувств и становится катализатором главной темы кафе. Этот стимул, построенный на подключении всех органов чувств, после которого, никто не может остаться равнодушным.

Для произведения особого впечатления на потребителя, не обязательно затрагивать все пять органов чувств. Некоторые стимулы усиливают впечатление, воздействуют всего лишь на один орган чувств.

Так, компания «Cleveland Bicentennial Commission», которая потратила 4 млн. долларов на оснащение, т.е. были приобретены множества различных светодиодных ламп и других средств для украшения и придания автомобильным и железнодорожным мостам незабываемого вида через реку Куйяхога. Хотя никто не платит за то, чтобы посмотреть на красивую иллюминацию или проехать по залитому светом мосту, это освещение позволило увеличить количество в городе туристов и тем самым повысить доходы. [1]

Но, несмотря на высокий уровень оказания услуг сервиса за рубежом, в России экономика впечатлений находится в начальной стадии своего развития.

Учитывая прошлые годы, сервис сегодня, находится гораздо выше по классу и качеству предоставляемых услуг в России. Основываться имеет смысл по нескольким критериям, которые являются предметами экономики впечатления на предприятии:

- по приветствию;
- по количеству улыбок;
- по дополнительным предложениям;
- по количеству прощаний.

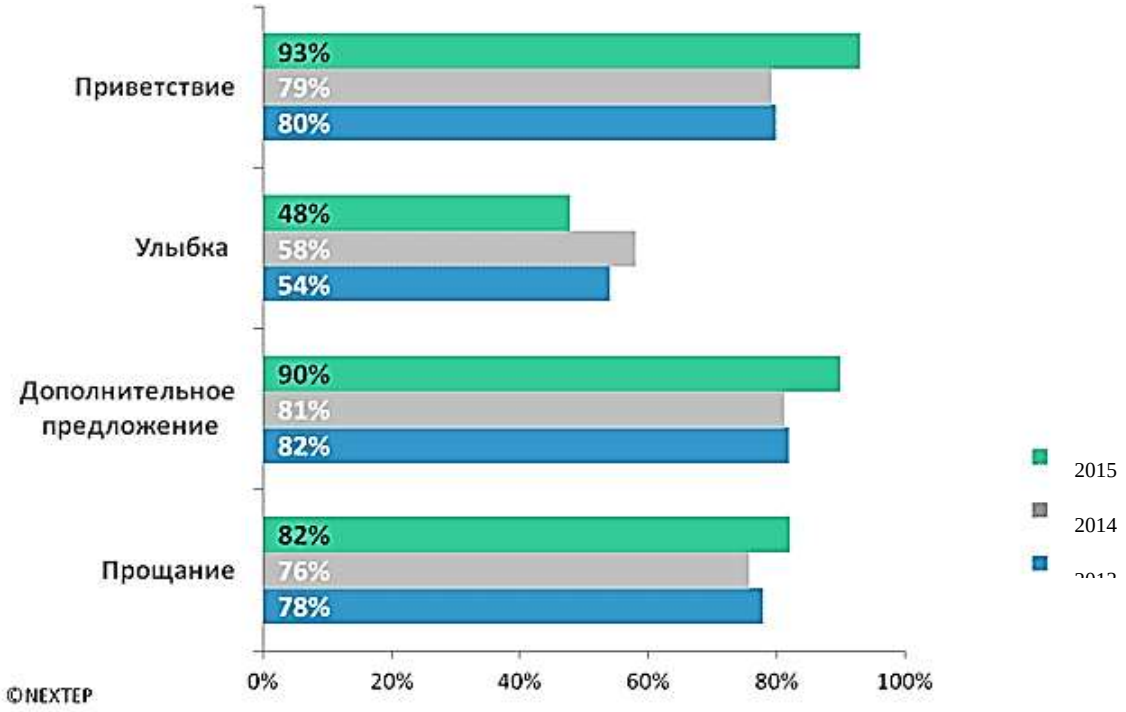


Рисунок – Показатели культуры сервиса. [2]

Исходя из статистических данных и подводя итог выше сказанному, имеет смысл сказать о том, что за 3 года, уровень культуры сервиса в России постепенно увеличивается и наряду с эти, также улучшается качество предоставляемых услуг. А качество услуг зависит не только от уровня сервиса предприятия, но и от отношения самих сотрудников к клиентам и от организации «представлений» и процесса реализации услуги. [3]

Использованные источники:

1. Алехина Е.С. расширение выгод потребительской ценности на предприятии сферы услуг. Инновационная наука. 2015. Т. 1. № 1-2. С. 114-117.

2. Баклакова, В.В., Ступин, А.О. Структура и особенности рынка услуг. Формирование благоприятного инвестиционного климата в сфере сервиса / В.В. Баклакова, А.О. Ступин // Международный студенческий научный вестник. – 2015. – № 1.-С. 9-16

3. Джозеф Б. Пайн Джеймс Х. Гилмор. Экономика впечатлений. Работа – это театр, а каждый бизнес – сцена /Джозеф Б. Пайн Джеймс Х. Гилмор // Издательство «Вильямс». – 2005.-С. 5-10

4. Энциклопедия маркетинга [Электронный ресурс] // Библиотека маркетолога: энциклопедия. 2015. URL: http://www.marketing.spb.ru/mr/services/service.htm (дата обращения 04.11.2015).

5. Юрьева А.В., Горностаева Ж.В., Алехина Е.С., Кушнарева И.В., Сорокина Ю.В. Сервис в анимационной индустрии Теория и практика современной науки. 2015. № 2 (2). С. 257-259.

УДК: 330.322

Егорова Т.А.
студент 3 курса
экономический факультет
ФГБОУ ВО «Ульяновская ГСХА им. П.А. Столыпина»
Научный руководитель – Нуретдинова Ю.В. к.э.н., доцент

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В УЛЬЯНОВСКУЮ ОБЛАСТЬ

Ключевые слова: инвестиции, Ульяновская область, инвестиционная политика, диверсификация, соглашение, приоритетная задача

Данная статья посвящена изучению динамики иностранных инвестиций, основных составляющих инвестиционной привлекательности Ульяновской области, а также мер государственной поддержки, как необходимого элемента повышения инвестиционного климата региона.

UDK: 330.322

Egorova T.A.,
Nuretdinova Y.V.

ATTRACTING FOREIGN INVESTMENT IN THE ULYANOVSK REGION

Key words: investments, Ulyanovsk region, investment policy, diversification of the economy.

This article is devoted to the study of the dynamics of foreign investments that make up the investment attractiveness of the Ulyanovsk region, state support measures as a necessary element enhancing the investment climate in the region.

В плане инвестиций 2015 год для Ульяновской области выдался непростым. Ключевыми странами, с которыми велась работа в прошлом году, являются Германия, Япония, США, Италия, Турция, Литва. Перспективными представляются Нидерланды, Дания, Китай, Франция[1].

Все больше регионов Российской Федерации включается в борьбу за инвестиции. Инвесторы становятся требовательнее, выбирая для реализации своих проектов те регионы, в которых временные и материальные затраты будут минимальны. В связи с этим приоритетной задачей для нашей области является развитие инфраструктуры региона, промышленных зон и индустриальных парков

Региональная инвестиционная политика представляет собой деятельность государственных органов управления, негосударственных структур, реализующих систему мер и механизмов, обеспечивающих стимулирование инвестиционной активности, формирование благоприятного инвестиционного климата и эффективное использование инвестиционных ресурсов в регионе. Региональные инвестиционные проекты выступают

одним из эффективных инструментов реализации региональной инвестиционной политики.

Рассмотрим региональную инвестиционную политику в области привлечения иностранных инвестиций на примере Ульяновской области. Следует отметить, что доля Ульяновской области в структуре поступления иностранных инвестиций в Приволжском федеральном округе незначительна. Так, в 2008 г. данный показатель составил 3%, а в последующие годы наблюдается постепенное его снижение до 1% в 2015 г. Таким образом, Ульяновская область переместилась с 7-го на 10-е место среди 14 регионов Приволжского федерального округа. Таким образом, значимость Ульяновской области как площадки для иностранных инвестиций среди субъектов ПФО снижается. Еще более неоднозначной выглядит динамика поступлений иностранных инвестиций в регион по сравнению с общероссийской тенденцией (рис. 1) [3].

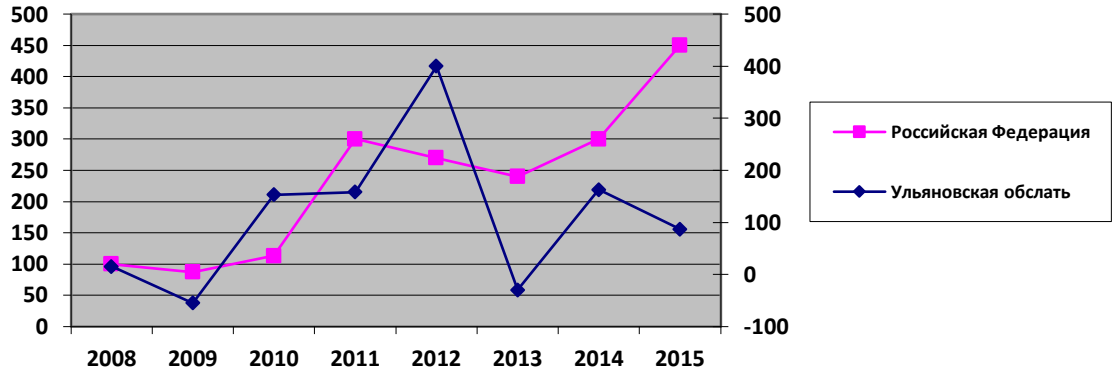


Рисунок 1 – Динамика поступления иностранных инвестиций в Российской Федерации и Ульяновской области в 2008-2015 гг. (2004 г. - 100%)

При относительно стабильном росте инвестиций в целом по Российской Федерации (исключением был лишь период кризиса 2012-2013 гг.), в динамике инвестиций Ульяновской области мы можем наблюдать как резкие скачки («инвестиционные бумы»), так и достаточно глубокие спады притока иностранных инвестиций. Помимо снижения поступления в регион иностранных инвестиций в 2013 г. на 79% по сравнению с 2012 г. на фоне общего спада экономики, в 2015 г., несмотря на ее восстановление, также наблюдается снижение инвестиций до 87 млн. долл. А в 2013-2015 гг. обозначилась тенденция падения привлекательности для иностранных инвесторов, что подтверждается снижением доли Ульяновской области в структуре поступивших в Приволжский федеральный округ иностранных инвестиций [3].

Основными направлениями реализации инвестиционной политики на региональном уровне являются:

- формирование благоприятного инвестиционного климата;
- поиск источников финансирования структурных преобразований;

- повышение роли собственных источников финансирования предприятиями инвестиционных проектов;

- усиление контроля со стороны региональных властей за целевым использованием средств из регионального бюджета, направляемых на инвестирование, снижение инвестиционных рисков;

- проведение инвестиционной политики с учетом специфических условий, а также стремление регионов использовать свои сравнительные преимущества для привлечения как отечественных, так и иностранных инвесторов.

В 2014 году в экономику Ульяновской области поступило 82,2 млрд. рублей инвестиций, что составляет 103,2% к уровню 2013 года. Из них внебюджетные инвестиции были равны 76,2 млрд. рублей (93% от общего объёма). Однако в 2013 году планировалось, что объём инвестиций в основной капитал по итогам 2014 года составит лишь 80 млрд. рублей.

На 2016 год поставлены следующие задачи инвестиционной политики Ульяновской области:

1) достижение объёма инвестиций в основной капитал в сумме не менее 80 млрд. рублей;

2) создание за счёт реализации инвестиционных проектов не менее 4000 рабочих мест;

3) привлечение на территорию Ульяновской области не менее 10 крупных инвесторов;

4) сокращение сроков и количества административных процедур, необходимых для начала и осуществления предпринимательской деятельности;

5) сохранение муниципальными образованиями Ульяновской области показателя «инвестиции в основной капитал на душу населения» (в абсолютных значениях) в значениях 2014 года, а для муниципальных образований «город Ульяновск», «город Димитровград» и «Чердаклинский район» – достижение пятипроцентного роста по указанному показателю;

6) развитие инженерной и деловой инфраструктуры;

7) совершенствование нормативной правовой базы Ульяновской области, регламентирующей формирование благоприятных условий осуществления предпринимательской деятельности;

8) привлечение частного капитала к участию в реализации проектов, направленных на развитие социальной инфраструктуры;

9) построение системы подготовки кадров в соответствии с потребностями экономики;

10) усиление работы по продвижению региона.

Для решения представленных задач представители делегации Ульяновской области подписали очередное соглашение, касающееся развития инвестиционного сотрудничества приволжского региона с иностранными и отечественными партнерами[2].

Договор о сотрудничестве был подписан с российской компанией «РЕ Групп», занимающейся аудитом, налогообложением, консалтингом, управлением рисками, корпоративными финансами. Взаимодействие будет вестись в области развития экономики региона, привлечения инвесторов и реализации на территории Ульяновской области инвестиционных проектов. Компания имеет богатый опыт работы в российских субъектах федерации и за рубежом.

Кроме того, специалисты «РЕ Групп» в Ульяновской области займется созданием и комплексным развитием индустриальных парков, особых экономических зон, технопарков. Также в их функции войдет разработка и создание концепций и стратегий развития, инвестиционная упаковка проектов.

В текущем году в Ульяновске был отрыт целый ряд новых производств и тем самым, экономика нашего региона получила значительный вклад. В их числе — современный логистический комплекс класса «А» FM Logistic; станкостроительный завод немецко-японского концерна DMG Mori Seiki; мексиканский завод, специализирующейся на производстве автокомпонентов компании Nemak; в ближайшее время планирует начать работу лакокрасочный завод Hempel. До конца текущего года будет запущено производство автомобильных кресел турецкой компании Martur, чугунно-литейный завод «Памир». В следующем году будет введен в эксплуатацию шинный гигант Bridgestone, который обеспечит работой 800 жителей города и области, завод по производству пластиковой упаковки группы Jokey, гофрокартона «ПМ Пакеджинг» и другие.

До конца 2015 года Правительство планирует подписать соглашения о локализации производств на территории Ульяновской области с рядом компаний: тремя компаниями в области станкостроения, одним предприятием — производителем комплектующих для станкозавода DMG Mori Seiki, производством изделий для машиностроения. Кроме того, намерены договориться о создании нового предприятия в агропромышленной отрасли. Нашими партнерами станут компании из России, Чехии и Италии.

Целями инвестиционной политики Ульяновской области на 2016 год остаются дальнейшая диверсификация экономики региона за счёт использования внутренних и внешних инвестиций и формирование благоприятного делового климата на всей территории региона[1].

В заключение следует отметить, что в сложившихся условиях регионам приходится самим бороться за «место под солнцем», и чтобы обеспечить свое дальнейшее развитие, им необходимо создавать условия для привлечения инвестиций. При этом иностранные инвестиции перестают считаться ненадежными, опасными для целостности экономики страны – сегодня важны любые финансовые ресурсы, привлекаемые на территорию. И чем скорее регионы перестанут рассчитывать только на сырьевую базу и

начнут создавать инфраструктуру для повышения инвестиционной привлекательности, тем быстрее они запустят механизм модернизации производства и тем самым сформируют механизм устойчивого развития России в целом.

Использованные источники:

1.Инвестиционный меморандум на 2015 год / URL: http://invest.ulgov.ru/invest/831/ (дата обращения: 10.11.2015 г.)
2.Привлечением инвестиций в Ульяновскую область / URL: http://rusplt.ru/region-news/ulyanovsk/privlecheniem-investitsiy-v-ulyanovskuyu-oblast-zaymetsya-mejdunarodnaya-konsaltingovaya-kompaniya-445849/ (дата обращения: 9.11.2015 г.)
3.Лапин А.Е., Алиуллов И.Ф., Олейник Ю.И. Управление привлечением иностранных инвестиций в Ульяновской области // Вопросы государственного и муниципального управления. 2012. №2. С.184-185.

УДК 336.71

Ерошкина Д.В.
студент
Финансовый Университет при Правительстве РФ
4 курс, кредитно – экономический факультет
Научный руководитель: Шепелин Геннадий Ильич
Россия, г. Москва

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ЕГО ОПТИМИЗАЦИИ

Статья посвящена налогообложению страховых организаций в России, подробно рассмотрены различные налоги уплачиваемые ими. Проведен сравнительный анализ налоговой нагрузки на страховую отрасль РФ, а также в некоторых зарубежных странах. Выявлены недостатки существующей системы прямого налогообложения в РФ и представлены возможные преимущества введения налога на страховую премию в РФ.

Ключевые слова: налогообложение страховой деятельности, налоговая нагрузка, прямое и косвенное налогообложение, налог на страховую премию, страховые компании.

The article is devoted to taxation of insurance companies in Russia , discussed in detail the various taxes paid by them . A comparative analysis of the tax burden on the insurance industry of the Russian Federation , as well as in some foreign countries . Revealed shortcomings of the existing system of direct taxation in the Russian Federation and presented the possible benefits of introducing a tax on insurance premiums in the Russian Federation .

Keywords : taxation of insurance activities , the tax burden , the direct and indirect taxation, taxes on insurance premiums, insurance companies .

Государственное регулирование страховой деятельности с помощью налогообложения подразумевает прямо противоположные задачи: с одной стороны, существует необходимость роста показателей функционирования страховых организаций, что подразумевает либерализацию налогообложения, а с другой стороны необходимо обеспечивать пополнение бюджетов разных уровней и внебюджетных фондов налоговыми и неналоговыми поступлениями.

В России сфера страхования имеет высокий потенциал роста, главными сдерживающими факторами развития страхового рынка является низкий спрос на страховую защиту со стороны физических и юридических лиц. Так, по оценке «Эксперт РА» только 10-20% имущества в России застраховано.[3] Низкий уровень страховой защиты характерен для таких секторов страхового рынка, как страхование ответственности, страхование недвижимости и иных видов имущества физических лиц, страхование сельскохозяйственных, строительных рисков и рисков малого и среднего бизнеса. Главными причинами низкого уровня спроса является отсутствие экономического интереса, а также низкой платежеспособностью потенциальных клиентов в указанных секторах страхового рынка. Поэтому налоговая политика в области страхования может выступить одним из условий стимулирования развития страхования со стороны государства в РФ.

Российский страховой рынок, являясь одним из самых динамично развивающихся, находится на стадии становления. А в отношении особых инструментов налогообложения, например налога на страховую премию, который применяется во многих европейский странах и США, в России не было проявлено достаточного интереса, хотя он мог бы существенно повысить эффективность страхового сектора.

Рассмотрим существующую систему налогообложения страховой деятельности в РФ: налогообложение страховых организаций в стране осуществляется в соответствии с финансово-правовыми нормами частей первой и второй Налогового Кодекса РФ. Особенностью российского законодательства является особый порядок налогообложения страховых компаний, учитывая специфику их деятельности.

Во-первых, освобождение страховых организаций от уплаты НДС по операциям по оказанию услуг по страхованию, сострахованию и перестрахованию. При этом по операциям не страховой деятельности НДС уплачивается.

Во-вторых, в соответствии с законодательством страховые организации вправе откладывать налоговые обязательства по налогу на прибыль на сумму сформированных резервов.

Также, полученные доходы можно уменьшить на суммы сформированных резервов убытков.

Таким образом, страховая деятельность, не являясь доходообразующей деятельностью, приносит небольшие налоговые поступления в бюджет.

В таблице представлено сравнение страховых организаций и других юридических лиц в отношении уплачиваемых ими налогов.

Таблица 1. Сравнение налоговых ставок по налогам, уплачиваемых страховыми организациями и организациями по общей системе налогообложения [1, ст. 21-31]

Налог	Ставка налога для страховых организаций	Ставка налога по общей системе налогообложения
НДС	Не облагаются	18%
Налог на прибыль	20%	
НДФЛ	13% в качестве налогового агента	
Налог на имущество организаций	Не более 2,2%	
Транспортный налог	Дифференцирован в зависимости от вида транспортного средства	
Земельный налог	Дифференцирован в зависимости от площади участка, находящегося в собственности организации	
Акциз	Не облагаются	Дифференцирован в соответствии с НК РФ и видом продукции

Сравнивая ставку налога на прибыль в России и в других зарубежных странах, необходимо отметить, что в РФ достаточно низкий налог на прибыль, однако во многих европейских странах довольно широко используется система косвенного налогообложения.

Таблица 2. Сравнение доли прямого и косвенного налогообложения в России и зарубежных странах[4]

Страна	Доля в налоговых платежах,%	
	Косвенных налогов	Прямых налогов
Япония	51	49
Германия	39	61
США	46	54
Чехия	43	57
Белоруссия	35	65
Казахстан	32	68
Россия	33	67

Один из примеров косвенного налогообложения – это налог на страховую премию и его аналоги. В России данный налог не применяется, однако он обладает определенными преимуществами:

1) простой расчёт, уплата и администрирование;
2) значительность объемов поступлений в бюджет;
3) возможность отсечения доли высокорисковых клиентов с помощью увеличения итоговой стоимости страховых продуктов;
4) использование налога на страховую премию как эффективного инструмента государственного стимулирования

укрупнений страховых организаций за счет создания налогового барьера для малых страховых организаций.

Объектом налогообложения по налогу на страховую премию являются любые платежи, которые осуществляются страхователем в качестве платы за предоставление ему страховой услуги. А налогом облагается премия, которая получена в качестве оплаты страховой услуги, плательщиком налога выступают страховые компании.

Анализируя налоговую нагрузку на страховые организации в России можно отметить, что происходит рост налоговой нагрузки.

Таблица 3. Уровень налоговой нагрузки на страховую отрасль в России [8]

№	Год	Поступило платежей в налоговую систему РФ от страховых организаций (млн руб.)	Выручка от страховой деятельности (млн руб.)	Налоговая нагрузка (%)
1.	2007	21792	706262	3,1
2.	2008	22641	1001432	2,26
3.	2009	21978	1024043	2,25
4.	2010	25365	1092147	2,32
5.	2011	31563	1269762	2,49
6.	2012	33913	811025	4,18
5.	2013	37823	901026	4,19

Анализируя представленные данные можно отметить, что низкая ставка налога на прибыль не воспринимается как льгота и приводит к росту налоговой нагрузки на страховые организации.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что государство, используя налоговый механизм, понижая ставки по некоторым видам налогов, а также внедряя комбинацию прямого и косвенного налогообложения, может оказывать существенное влияние на развитие российского страхового рынка в целом, а также способствовать распространению непопулярных в настоящее время видов страхования.

Использованные источники:

1. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 23.07.2013);
2. Рынок страховых услуг в 2014 году. Электронный ресурс: www.gks.ru - Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики;
3. Электронный ресурс: www.raexpert.ru – Сайт рейтингового агентства Эксперт Ра;
4. Доля прямого и косвенного налогообложения. Электронный ресурс: www.worldwide-tax.com;
5. Чудинов С. А. Налогообложение страховой деятельности в зарубежных странах. – М.: Анкил, 2012;
6. Шепелин Г.И. Банкострахование в современных условиях., М., Альтаир-МГАВТ, 2013;

7. Осипова Т. И. «Налогообложение страховых организаций в глобальной экономике»// «Страховые организации: бухгалтерский учет и налогообложение», №6, 2014г;
8. Электронный ресурс: www.nalog.ru – Официальный сайт Федеральной налоговой службы.

Ершова М. А.
Ивановский государственный политехнический университет
г. Иваново
Научный руководитель:
д.э.н., профессор Гришанова О.А.

БАНКОВСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

С принятием Федерального закона №209 «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», малому бизнесу отводится важная роль в развитии экономики страны, потому что это наиболее перспективный и доходный сегмент рынка. кроме того, численность малых и средних предприятий растет: с 1,6 млн. предприятий в 2013г. до 2 млн. предприятий в 2015г. [6]

Предприятия малого и среднего бизнеса обладают наибольшей мобильностью в условиях изменяющейся рыночной конъюнктуры и внедрения новых форм хозяйствования и технологий. Поэтому В.В. Путин в ежегодном послании к Федеральному Собранию на 2016 год не раз упомянул об оказании необходимой поддержки данному сектору экономики, а именно: о необходимости введения надзорных каникул, создания единых налоговых условий на ближайшие четыре года, применение льгот и двухлетних налоговых каникул для совершенно новых предприятий.

Но, несмотря на все стремления государства создать благоприятные условия для развития малого и среднего предпринимательства, в России, по-прежнему, существует множество проблем, сдерживающих этот процесс. Одной из основных проблем является ограниченность собственных финансовых ресурсов у малых и средних предприятий. В этой связи, банковский кредит может стать главным источником финансирования их деятельности. [1]

Для банковской сферы кредитование субъектов малого и среднего бизнеса позволяет не только получить доход в отдельном сегменте кредитования, но и дает возможность диверсифицировать кредитные риски, увеличить объемы дополнительных доходов.

Однако существует ряд причин, которые оказывают влияние на замедление темпов объемов кредитования малого и среднего бизнеса:

1) ужесточение подходов со стороны банка к кредитованию на фоне негативного развития экономики и ухудшения финансового

состояния самого сегмента. Это связано, во-первых, с падением потребительского спроса населения из-за высокой инфляции и роста цен, во-вторых, из-за роста неоплаченной дебиторской задолженности и банкротства партнеров и контрагентов;

2) кредитование предприятий малого и среднего бизнеса характеризуется краткосрочными кредитами. На данном этапе своего развития российские банки не обладают достаточной ресурсной базой для выдачи долгосрочных кредитов. Такая осторожность повышает надежность банковского сектора, но краткосрочные займы не дают возможности малому бизнесу модернизировать свое производство. В настоящее время одним из основных источников для пополнения пассивов являются средства физических лиц в виде долгосрочных депозитов, поэтому банкам необходимо привлекать больше средств, тем самым обеспечивать благоприятные условия для клиентов малого и среднего бизнеса по кредитованию инвестиционных операций.

По мнению большинства экспертов и специалистов коммерческих банков, для малых предприятий в России по-прежнему остается актуальной проблема подготовки необходимых документов банку для получения кредита и представление качественного бизнес-плана. Банки стали уделять больше внимания процедурам контроля над деятельностью заемщиков, поэтому условия кредитования ужесточаются. Зачастую требуется больше информации о заемщике для одобрения кредита, качественный бизнес-план или технико-экономическое обоснование, чаще проводится анализ финансового положения клиента в период пользования кредитом. Банки ужесточили ответственность менеджмента, акционеров и бенефициаров бизнеса и требуют, как правило, личных поручительств за предприятие.

Сложности при составлении качественной документации, как правило, связаны с макроэкономической нестабильностью и изменениями в законодательстве. Специалисты, ответственные за подготовку бизнес-плана, должны обладать высокой квалификацией, что также является одним из слабых мест малого и среднего бизнеса. Кроме того, может потребоваться профессиональный аудит предприятия, что влечет за собой дополнительные затраты. [3]

К недостаткам процедуры кредитования относят также несовершенство методов оценки кредитоспособности заемщика-скоринговых и экспертных методик; отсутствие четких критериев оценки и инструкций по ее проведению, отсутствие четкого разграничения полномочий между различными подразделениями банка.

В качестве основных причин, сдерживающих рост банковского кредитования, можно также отметить недостаточные объемы предоставленных кредитов, что в свою очередь не удовлетворяет инвестиционным потребностям заемщиков. Такое положение обусловлено высокими кредитными рисками банков, связанными с финансовой

нестабильностью предприятий реального сектора, отсутствием у заемщиков надежного залогового обеспечения и длительной кредитной истории.

Одним из важных условий предоставления кредита во всех коммерческих банках является наличие обеспечения кредита, стоимость которого, как правило, превышает объем полученного займа. Недостаточный объем залогового обеспечения — наиболее типичная и основная проблема, с которой сталкиваются предприятия малого и среднего бизнеса в процессе привлечения кредита. [2]

Все вышесказанное свидетельствует, что условия развития банковского кредитования малого и среднего бизнеса и запросы клиентов требуют совершенствования существующих и разработки новых банковских продуктов.

Каждый банк предлагает "индивидуальные" программы кредитования малому и среднему бизнесу, в которых продукты имеют свои особенности по срокам, видам обеспечения, режимам кредитования. Анализ банковских продуктов показывает, что развитие данного сегмента идет в направлении от простого к сложному. От предложения на ранних стадиях проникновения на рынок кредитов и кредитных линий, до организации индивидуального или пакетного обслуживания, с разработкой и продажей специализированных кредитных продуктов для удовлетворения конкретных потребностей клиентов субъектов малого и среднего бизнеса. Сегодня происходит разработка и внедрение новых продуктов для данного сектора экономики: в том числе, овердрафт, аккредитивы, гарантии, факторинг, кредит под залог депозита, коммерческий депозит и др. [5]

Коммерческие банки стали активнее предлагать беззалоговые кредиты, которые носят краткосрочный характер, но позволяют малому бизнесу решить временные трудности. Но для работы с беззалоговыми кредитами банк должен хорошо уметь оценивать бизнес клиента, его возможности вернуть кредит за счет своей текущей выручки, эффективности работы. Это новые технологии оценки рисков, и за этими технологиями - будущее массового кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства.

На современном этапе наметились тенденции роста дополнительных услуг субъектам малого и среднего бизнеса, в первую очередь это касается консалтинговых услуг. Банки помогают свои клиентам с поиском партнеров, со структурированием бизнеса, налоговым и финансовым консалтингом. Такие направления деятельности банков повышают лояльность клиентов, снижают кредитные риски и помогают росту кредитных портфелей. [4]

Кроме того, в целях развития и совершенствования банковского кредитования, коммерческим банкам необходимо увеличивать свою ресурсную базу за счет «длинных денег» и снижать кредитные риски для возможности предоставления не только краткосрочных, но и долгосрочных кредитов со сроком более 10 лет. Процентные ставки по кредитам и сумма предоставляемого кредита должны иметь четкую и понятную заемщикам

дифференциацию в зависимости от целей и сроков финансирования, что будет способствовать росту банковского кредитования и развития экономики в целом.

Дальнейшее развитие банковских процессов и технологий видится в создании инноваций в области организации продаж и взаимодействия с клиентами, применение современных электронных технологий, персонального банкинга.

Использованные источники:

1) Вороновская О. Е. Схемы гарантирования кредитов малым предприятиям: модели и опыт / О.Е. Вороновская. М.: ЦЭМИ РАН. 2011.
2) Картуесов А.И., Камешков Н.В., Волков С.А. Кредитование малого и среднего бизнеса в России. // Банковское дело. 2012. №6.
3) Кашкин В. В. Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса. // Банковское дело. 2011. №4.
4) Тихомирова Е.В. Кредитование малого и среднего бизнеса – перспективное направление кредитной политики банков/ Е.В. Тихомирова// Деньги и кредит. 2013. № 1.
5) http://lf.rbc.ru/recommendation/business/2007/11/08/32537.shtml (Проблемы и перспективы развития кредитования малого и среднего бизнеса)
6) http://rcsme.ru/ru (Ресурсный центр малого предпринимательства)

УДК 001.201

Ефимов О. Н., кандидат философских наук
доцент кафедра«Экономики и управления на предприятии торговли и общественного питания»
Кузнецова Н.С.
студент
4 курс, направление «Менеджмент»
Уфимский институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова
Россия, г.Уфа

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ДИНАМИКА И СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ

В статье рассмотрено современное состояние российского туризма. Изучены проблемы в секторе внутреннего туризма, причины ее неразвитости, анализируется состояние выездного туризма. Приведена динамика выездного и въездного туризма в 21 веке. Составлен ренкинг топ-10 стран, популярных среди граждан РФ в 2014 году. Прогнозируется изменение в структуре туризма России на 2016 год.

Ключевые слова: *экономические функции туризма, динамика, въездной и выездной туризм, турпоток, туроператоры, политические конфликты.*

ANALYSIS OF TOURISM DEVELOPMENT IN THE RUSSIAN FEDERATION: DYNAMICS AND CURRENT STATE

The article considers the modern state of Russian tourism. Studied problems in the sector of domestic tourism, the reasons for its underdevelopment, examines the state of outbound tourism. The dynamics of inbound and outbound tourism in the 21st century. Compiled ranking of the top 10 countries popular among Russian citizens in 2014. Projected change in the structure of Russian tourism in 2016.

Keywords: *economic functions of tourism, dynamics, tourism, tourists, tour operators, political conflicts.*

Долгое время к туризму относили временные выезды людей с постоянного местожительства в познавательных, профессионально-деловых, оздоровительных, спортивных, религиозных и других целях без занятия оплачиваемой деятельностью в стране (месте) временного пребывания.

В настоящее время концепция туризма значительно расширилась. В нее входят деловые и образовательные путешествия, путешествия внутри страны или региона проживания, т. е. внутренний туризм, экскурсии – т. е. путешествия без постоянного проживания в туристическом центре [1].

Таким образом, туризм – это временные путешествия, которые являются одним из видов активного отдыха, совершаемые с целью познания новых стран, городов и местностей.

На сегодняшний день повышается социально-экономическая значимость туризма, как одной из важных и динамично развивающихся сфер мирового хозяйства. Развитие туризма играет огромную роль для государства в целом, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований и общества. Развитие сферы туризма в экономическом секторе имеет большое значение в формировании валового внутреннего продукта (ВВП) и направлен на улучшение качества жизни населения. Россия имеет огромный потенциал для развития внутреннего и въездного туризма, располагает выдающимися историко-культурными ценностями и природными достопримечательностями, которые позволяют развивать множество видов въездного и внутреннего туризма.

Туризм оказывает значительное влияние на экономику страны, на социальные и гуманитарные основы, от статистики туризма зависит деятельность многих компаний. Можно выделить несколько важных экономических функций этой сферы: функция создания дохода, производственная функция, функция обеспечения занятости населения, функция сглаживания региональной специализации.

По уровню предпочтения туристами природные богатства страны находятся на 4-м месте, а объекты всемирного культурного наследия — на 13-м. По результатам данных, опубликованных Всемирным экономическим форумом, по посещаемости туристами в 2008 г. Россия заняла 64 место среди 124 участников, в 2009 г. она заняла 53 место среди 133 государств, в 2011 г. — 59 среди 139 стран, а в 2013 Россия оказалась на 64 месте среди

140 участников [2]. Таким образом, с 2008 г. до 2013 г. сектор российского туризма остался на минувшем уровне без видимых скачков. Это объясняется тем, что, несмотря на наличие всего необходимого для развития внутреннего и въездного туризма, выездной туризм в России превосходит въездной. Туристические фирмы получают прибыль за счет инфраструктуры и ресурсов других стран, таким образом, деньги идут за пределы нашей страны. Ежегодно Россия имеет возможность принимать у себя около 70 млн. туристов, но на сегодняшний день этот потенциал используется всего на 30 %.

Путешествия за границу стали частью жизни граждан России. Еще с 90-х годов выезд граждан РФ за рубеж немного увеличивался. Рассмотрим статистику выезда и въезда граждан с 2000 по 2014 г. (рис. 1)[3].

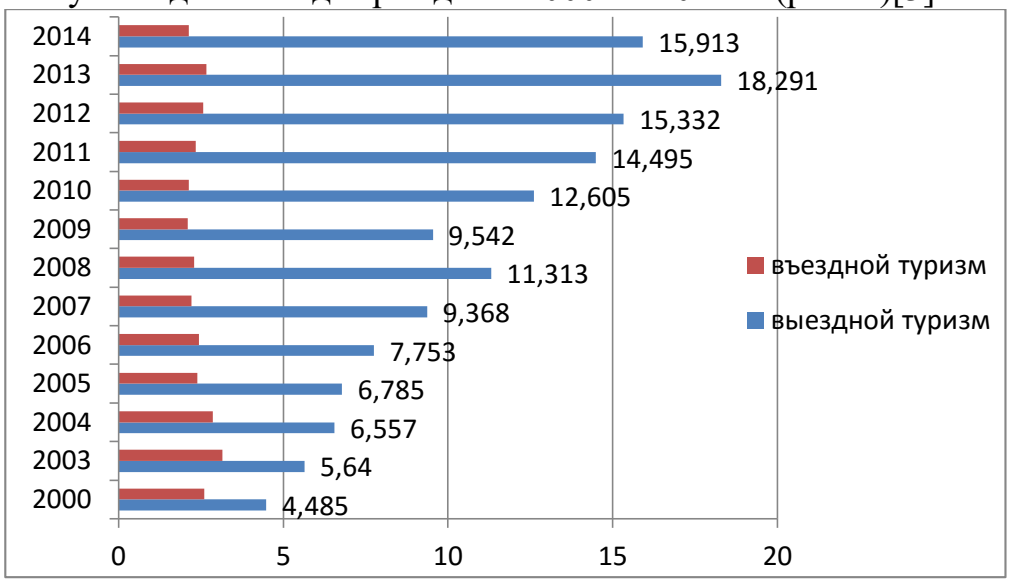


Рис.1 Динамика выездного и въездного потока с целью туризма за период 2000 по 2014 гг., млн. чел.

Динамика въездного потока весьма нестабильна, она то растет, то падает. В целом, количество въехавших из-за рубежа с целью туризма в 2000 г. осталось на том же уровне, что и в 2014 г. Лишь в 2003 г. наблюдался рост числа людей, въехавших в Россию с целью туризма, количество которых составило 3,152 млн. человек. В 2009 году число зарубежных граждан, въехавших в Россию, достигло своего минимума, составив 2,1 млн. человек.

С 2000 по 2008 гг. выездной поток стабильно увеличивался, но в 2009 году в связи с финансовым кризисом 2008 года количество граждан, выехавших из России с целью туризма, снизилось с 11,31 млн. человек до 9,54 млн. человек. В 2010 году выездной поток стремительно вырос и составил 132 %.

За тринадцать лет, с 2000 г. по 2013 г. количество выехавших граждан за границу с целью туризма выросло в 4,07 раз (с 4,48 млн. человек до 18,29 млн. человек).

Уровень въездного потока с целью туризма намного меньше выездного потока. Темпы роста въездного потока невелики - в 2010 г. количество въехавших в Россию туристов составило 2,133 млн. человек, что в 5,9 раз меньше числа граждан РФ выехавших за рубеж. В 2011 г. этот коэффициент вырос до 6,2.

В 2014 г. въездной туризм значительно пострадал от политической напряженности. Спад турпотока, по подсчетам туроператоров, составил 30–40 % от прошлогоднего показателя. Однако вырос турпоток в Россию из Китая и Турции, в то время как многие европейцы отказались от путешествия в Россию [3].

С каждым годом число граждан России, выезжающих за рубеж, растет. Так, в 2013 г. по сравнению с 2012 г. число выехавших граждан выросло на 2,96 млн. человек. В 2012 г. по сравнению с 2011 г. число выехавших выросло на 0,84 млн. человек. В 2011 г. по сравнению с 2010 г. — на 1,89 млн. человек.

В таком случае, 2014 год оказался трудным для российской туристической отрасли. Ослабление курса рубля, падение цен на нефть и политические конфликты сыграли свою роль. Многие россияне отказались от заграничных поездок. В 2014 г. число выехавших за границу граждан сократилось на 2,39 млн. человек по сравнению с 2013 г. Турпоток в Россию в 2014 г. также снизился с 2,664 млн. человек в 2013 г. до 2,125 млн. человек. Около 96 % рынка выездного туризма занимает 20 государств. Среди них европейские страны, Израиль, Китай, Таиланд. Экзотические направления западного полушария пользуются пока небольшим спросом [4].

Составим Топ-10 стран, пользовавшихся большим спросом у российских туристов за последний 2014 г.

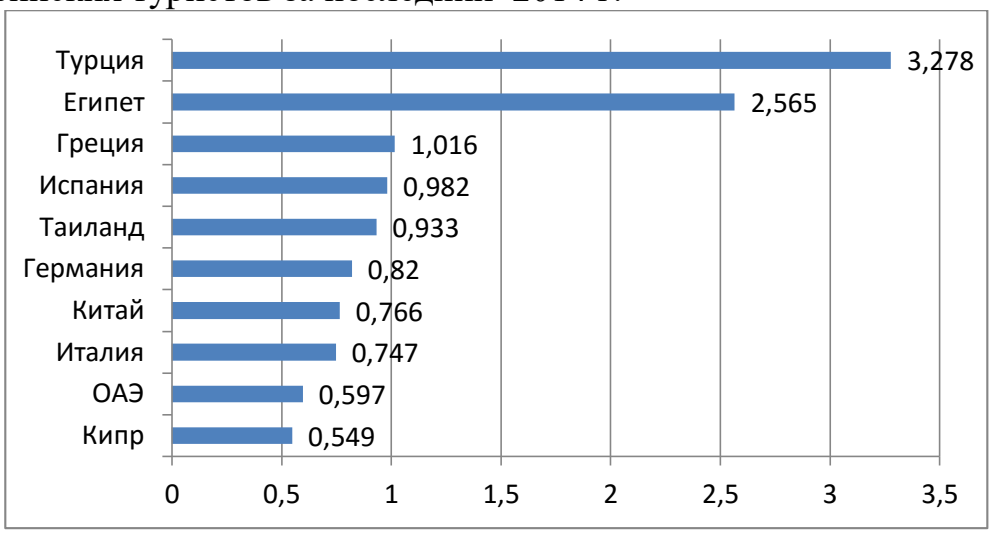


Рис. 2. Топ-10 стран, популярных среди граждан РФ в 2014 г., млн. человек.

По данным аналитиков АТОР (Ассоциация туроператоров России), российский турпоток в Европу снизился на 25–30 %. Из европейских стран только Кипр и Венгрия остались в плюсе [5].

В 2015 году был осуществлен рост внутреннего турпотока. Лидером среди российских мест отдыха стало Сочи, которое может составить конкуренцию многим зарубежным курортам. В 2015 году в Сочи проводились различные форумы, фестивали, юмористические концерты (Лига КВН, Comedy Club), спортивные соревнования по различным видам спорта, а также гран-при Formula-1, где собиралось большое количество туристов. В 2014 году в состав РФ вошли республика Крым и город Федерального значения Севастополь, таким образом, на начало 2015 года Крым посетили свыше 3,4 млн. туристов, что на 37% больше аналогичного периода прошлого года.

На протяжении 2015 года популярными странами у российских туристов оставались Турция и Египет. Эти страны шли на многие уступки в виде снижения цен на пребывание в отеле, чтобы не потерять российских туристов, но в октябре - ноябре 2015 года произошел ряд событий, которые плохо сказались на туризме. Из-за крушения российского самолета на Синайском полуострове в Египте, выполнявшего рейс Шарм-эш-Шейх – Санкт-Петербург с 6 ноября в России был введен запрет на воздушные перевозки в Египет. Туроператорам и турагентствам было рекомендовано приостановить продажу туров. Под запрет попали курорты Красного моря и Каир. Всего было продано 140 тысяч путевок на период до марта 2016 года.

По расчетам Ассоциации туроператоров России (АТОР), ущерб туристическому бизнесу в России может составить около 200 миллионов долларов при условии, если введенный властями РФ запрет на полеты в Египет сохранится больше двух-трех месяцев. Главные причины убытков, по мнению АТОР, — это отказ египетских туроператоров и отелей возвращать деньги или засчитывать их в качестве будущей предоплаты за несостоявшийся отдых туристов, а также требования многих клиентов вернуть средства [6].

Так же в ноябре 2015 года в Париже произошла серия терактов, вследствие чего туристические компании зафиксировали менее 5% случаев отмены туров в Париж.

В связи свыше перечисленными обстоятельствами происходит перераспределение турпотока, наплыва российских туристов будет ожидать Кипр - российские туроператоры внесли в свой еженедельный график 15 дополнительных рейсов, которые будут курсировать между Россией и Кипром, так же в качестве альтернативы предлагаются туры в ОАЭ и Таиланд. Отели Израиля готовы к переходу на систему питания «all incuisive», а в Венгрии готовят специальные предложения по отдыху, чтобы также привлечь туристов из России. У Ирана тоже имеется желание увеличить турпоток из России, ими было предложено ввести безвизовый обмен для туристических групп от пяти человек.

Какие страны будут выбирать русские туристы в 2016 году для поездок, пока не известно, но можно с уверенностью сказать, что на состояние туризма влияет не только экономический фактор, но и политический.

Использованные источники:

1. Изотова М.А., Матюхина Ю.А. Инновации в социокультурном сервисе и туризме М.: Научная книга, 2006. - 136 с.
2. Королёва Н. В. Анализ современного состояния развития туризма в Российской Федерации / Н.В. Королёва // Вестник Адыгейского государственного университета. - Серия 5, выпуск - № 1, 2013.
3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/
4. Социальная научная сеть [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.science-community.org/ru/
5. Единая межведомственная информационно-статистическая система [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://fedstat.ru/indicators/start.do
6. Сетевое издание «РИА Новости» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ria.ru/

УДК 001.201

Ефимов О.Н., кандидат философских наук,
доцент, кафедра «экономики и управления
на предприятии торговли и общественного питания»
Уфимский институт (филиала) РЭУ им. Г.В. Плеханова
Каташова Е.А.
студент
4 курс, направление «Менеджмент»
Россия, г. Уфа

СИСТЕМА МОТИВАЦИИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА РАБОТНИКОВ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В РЫНОЧНОЙ СРЕДЕ

В статье рассмотрено влияние системы мотивации и стимулирования деятельности промышленных предприятий на работников в рыночной среде. Кратко изложены основные положения наиболее распространенных теорий мотивации. Проанализированы существующие традиционные методы стимулирования работников на предприятиях промышленности, выделены основные их недостатки.

Предложены рекомендации по улучшению мотивации и стимулированию работников предприятия и создания благоприятной рабочей атмосферы.

Ключевые слова: *рыночные отношения, материальное стимулирование, нематериальное стимулирование.*

SYSTEM OF MOTIVATION AND WORK INCENTIVES OF FACTORY WORKERS IN THE MARKET ENVIRONMENT

In article influence of system of motivation and stimulation of activity of the industrial enterprises on workers in the market environment is considered. Basic provisions of the most widespread theories of motivation are briefly stated. The existing traditional methods of stimulation of workers at the enterprises of the industry are analysed, their main shortcomings are allocated.

Recommendations about improvement of motivation and to stimulation of employees of the enterprise and creation of the favorable working atmosphere are offered.

Keywords*: market relations, material stimulation, non-material stimulation.*

Система мотивации и стимулирование труда работников играют большую роль для достижения эффективности в управлении предприятием.

Проблема построения, повышения трудовой мотивации и стимулирования работников предприятия актуальна и требует большого внимания со стороны руководства, поскольку является важнейшим фактором, который влияет на эффективность и производительность труда работников. Ведь качество управления предприятием в целом будет зависеть в большей степени от состояния и действительности систем мотивации и стимулирования труда работников предприятия.

Мотивация – это процесс побуждения человека к деятельности для достижения целей [5]. При наличии у человека какой-либо потребности у него возникает стремление к достижению той цели, которая позволит реализовать эту потребность. Чтобы мотивировать сотрудников, руководству предприятия следует определить совокупность тех благ, которые будут наиболее эффективны применительно к ним. Этот набор должен включать в себя не только основные потребности, но и учитывать интересы людей. При приеме на работу нужно понять, насколько будущий работник подвержен мотивированию, насколько он социализирован, выяснить систему его ценностей.

Работники крупных промышленных предприятий получают не самую высокую заработную плату, однако они держатся за их работу, ведь она дает им стабильную заработную плату, а значит нужно лучше мотивировать и стимулировать трудовую деятельность.

Ученые-теоретики в своих исследованиях определили, что люди работают не только ради денег, для большинства в понятие «вознаграждение за труд» они включают не только своевременно выплачиваемую заработную плату, но и качественную организацию всех этапов работы. Нематериальные же методы мотивации могут повысить лояльность работников иногда даже существеннее, чем материальные [7].

Поощрения от руководства, вручаемые в торжественной обстановке, грамоты, призы, символические медали, возможность обучения за счет предприятия, прохождение курсов, тренингов – все эти и другие формы признания заслуг сотрудника для предприятия, высокая оценка его трудового вклада зачастую являются наиболее сильным стимулом, чем деньги.

На общий командный дух коллектива большое влияние оказывает и принятие работниками общих целей, сплачивая людей, мотивируя их к труду именно в этой организации. Также следует учитывать и свойственные каждому человеку стремление к повышению по карьерной лестнице и желание завоевать авторитет среди других людей.

Из иерархической теории А. Маслоу можно выделить следующее: есть главная закономерность, единая для всех, которая призывает людей постепенно подниматься от физиологических потребностей к высшей духовной потребности человека – реализовать себя как личность. Маслоу [1] выделяет 5 основных уровней человеческих потребностей-мотиваций:

1. Основные физиологические потребности: потребность в еде, отдыхе и жилище.

Главным средством, способным удовлетворить их, являются деньги, высокая заработная плата работника. Таким образом, материальные стимулы, зарплата, социальные блага являются теми самыми средствами удовлетворения основных физиологических потребностей.

2. Потребность в безопасности (охрана жизни и здоровья работника на предприятии, пенсионное обеспечение).

3. Потребность в социальной общности (принятые коллективом, получение признания и поддержки, доброжелательное отношение людей).

4. Потребность в уважении и самоуважении (испытывать чувство собственной значимости и необходимости для предприятий, социального престижа, желание видеть уважение окружающих, иметь высокий социальный статус).

5. Потребность в самореализации, самовыражении (стремление реализовать свои способности).

С развитием социальных отношений в обществе меняются и потребности работников. В современной экономике помимо материального фактора большое значение имеют моральные стимулы и социальные льготы. А наличие у организации социального пакета является значимым фактором для сотрудников.

Частично это предусмотрено законодательством, поэтому организация должна иметь обязательный социальный пакет. Каждая организация может вводить на свое усмотрение дополнительные льготы, как пример - обеспечение сотрудников медицинским обслуживанием, доплату в пенсионный фонд, различные страхования жизни и здоровья сотрудников, организацию детского отдыха, повышение квалификации за счет

организации, путевки в санатории и т.д. Многие организации имеют компенсационные пакеты – предоставление служебного транспортного средства, личного водителя или корпоративного общественного транспорта, оплата проезда в общественном транспорте, оплата топлива или ремонт автомобиля, оплата услуг связи, предоставление персонального переносного компьютера, планшета, мобильного телефона и многое другое.

Но даже несмотря на низкую заработную плату, например, технического персонала, нельзя сводить их трудовую мотивацию только к материальному вознаграждению. Объем затрачиваемых усилий зависит от нескольких факторов – от оценки работником ценности вознаграждения и уверенности в том, что оно будет получено.

Особенно ощутима важность проблемы повышения мотивации в сфере деятельности рабочих, которые имеют непосредственное отношение к созданию конечного продукта, которое позволяет сформировать доход предприятия. Между тем, формирование и развитие эффективной мотивационной системы на предприятии в значительной степени может позволить понизить число конфликтных ситуаций в коллективе, создать гармонию в отношениях в системах «работник – работодатель» и «работник – работник», повысить уровень самоорганизации и самоуправления а, следовательно, производительность и качество труда[2].

Специалисты в области психологии утверждают, что если мы хотим изменить трудовое поведение людей, то шансов получить желаемый результат будет выше, если сильнее их поощрять или принуждать.

Но для этого стимул должен быть и достаточно сильным для оказания влияния на поведение, и довольно слабым, чтобы работники верили, что они свободны в выборе своего поведения.

Российскую систему мотивации и стимулирования труда работников трудно назвать удовлетворительной, ведь и на сегодняшний день руководство предприятия применяет «советские» инструменты мотивации и стимулирования, которые в рыночных условиях являются неэффективными, а разработка новых методик и техник затруднена. Также нестабильность рыночной среды еще больше демотивирует работников, снижая производительность труда и ухудшая отношения в коллективе.

Поэтому любое промышленное предприятие должно задаваться вопросом: какой должна быть система мотивации, чтобы персонал был стимулирован к качественной работе с высокой производительностью труда? Движение к качеству организации следует начинать с наведения порядка на рабочем месте. Целесообразной будет разработка вариантов стимулирования и мотивации работников на промышленных предприятиях и создание системы многоуровневого стратегического планирования, мотивационной стратегическо-стимулирующей среды, в которой работники предприятия смогли бы почувствовать себя увереннее.

Любая непредвиденная критическая ситуация может изменить отношение работников к производственному процессу, а следовательно, снизить количественные и качественные показатели труда рабочего персонала. Приведем пример.

Изучив результаты исследований 2009-2010 годов можно утверждать, что кризис 2008 года не только негативно отразился на финансовых и экономических показателях промышленных предприятий, но так же усилил кризис системы мотивации и стимулирования. Это привело к снижению стимулирования труда и ухудшению мотивации, так как в борьбе с кризисом предприятия стали сокращать издержки на персонал. Поэтому важно дать работникам чувство уверенности и гарантию, что они работают на надежном предприятии и не останутся без постоянной работы.

Также важным фактором мотивационного поведения личности является система ее потребностей, мотивов, интересов, то есть то, что составляет суть поведения человека. Побуждение является поведенческим проявлением потребностей и сконцентрировано на достижении цели. Целью в данном случае является средство, которое поможет удовлетворить потребности. При достижении человеком такой цели его потребность оказывается удовлетворенной, частично удовлетворенной или неудовлетворенной. А степень удовлетворения, полученная при достижении поставленной цели, влияет на эффективность производительности труда, что, в конечном счете, сказывается на предприятии.

Подводя итог, можно отметить, что современная система мотивации должна иметь и учитывать следующие компоненты и характеристики:

1) модернизация системы аттестации, оплаты труда и служебного продвижения работников предприятия;

2) на предприятии должно быть восстановление и развитие научно-исследовательской, опытно-конструкторской и инновационной деятельности предприятия;

3) учет динамики развития не только «профессионализма» работников предприятия, но и отрасли, в которой осуществляется его трудовая деятельность;

4) внедрение стратегического планирования в деятельность промышленных предприятий, создание многоуровневой системы обмена и согласования плановой стратегической информации на предприятии;

5) обеспечение постоянного взаимодействия системы «работник – работодатель», «работник – работник»;

6) осуществлять использование контролирующих и коррекционных процедур;

7)выражение публичного и ощутимого признания тем работникам, чьи усилия и полученные результаты превосходят средние показатели сотрудников данного предприятия;

8) поощрение работников на участие вместе с руководителями в разработке целей и показателей, по которым можно достоверно оценить результаты деятельности сотрудников;

9) уверенность работников в экономической стабильности предприятия, на котором они работают.

Если руководители будут придерживаться данных предложений, то это даст возможность не только повысить продуктивность мотивационных факторов, но и значительно сократить конфликт интересов, которые находят место в любой мотивационной модели управления. Отсюда можно сделать вывод, что в любой структуре управления объективно существуют различные интересы предприятия и его работников, но не все интересы различны и противоположны. Поэтому важно сформировать у работника понятие точной цели организации и подобрать оптимальный набор инструментов мотивации и стимулирования, который позволит в наиболее полном объеме повысить качественные и количественные показатели труда работников предприятия.

Использованные источники:

1. Аверин А.Н.,Управление персоналом/учеб.пособие.-М.:2010.
2. Клейнер Г.Б, Стратегия предприятия.- М.:2008.
3. Нагирова А., Социально-экономическая эффективность стимулирования репродуктивного труда на уровне предприятия: методика и результаты анализа//Журнал Человек и труд, №1.-2012.
4. Стрелкова Л.В., Труд и заработная плата на промышленном предприятии/ - М.:2012.
5. Минченко Л.В. Мотивация персонала в современных условиях. Сборник научных статей,вып.13/Под общей редакцией проф. В.В.

Журавлев С. В.
магистр 1 курса
очной формы обучения
финансы и кредит
банковское дело
МГУ им. Н. П. Огарева
г. Саранск

ИНФОРМАЦИОННЫЕ КОММУНИКАТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В настоящее время можно наблюдать постоянный рост влияния медиатехнологий на человека. Особенно сильное воздействие они оказывают на детей: еще лет двадцать назад ребенок предпочел бы посмотреть фильм, чем прочитать книгу. Однако сегодня под мощным прессом информации, рекламы, компьютерных технологий, электронных игрушек, игровых приставок и т. п. современная молодежь все сильнее отрывается от реальности. Сейчас, если школьнику не избежать прочтения книги, он уже не идет в библиотеку, а скачивает ее на свой планшет. Очень часто можно

наблюдать такую картину: в парке, сквере или торгово-развлекательном комплексе сидит группка молодых людей, они не общаются друг с другом, все их внимание приковано к смартфонам, планшетам, ноутбукам. Если подобное явление будет наблюдаться и дальше, то вскоре дети полностью разучатся общаться. И вот министерства образования многих стран на нашей планете вместо того, чтобы развивать у школьников интерес к живому общению и учебе вообще, решили пойти по пути наименьшего сопротивления и дать детям то, что они хотят. Как утверждают некоторые специалисты, мозг ребенка лучше воспринимает новую информацию, если она подается в развлекательной форме, вот почему они с легкостью воспринимают предложенные на уроке данные с помощью медиасредств (в связи с этим сегодня постоянно растет использование информационно-коммуникационных технологий в сфере образования). С этим трудно поспорить, но ведь обратная сторона медали такого учебного процесса заключается в том, что дети перестают общаться с учителем, а значит, снижается способность думать. Куда лучше перестроить учебный процесс, чтобы он не был скучным и всегда поддерживал в ребенке жажду новых знаний. Но данный вопрос придется оставить на совести чиновников.

С организацией компьютерных сетей и аналогичных им средств процесс образования перешел в новое качество. В первую очередь это связано с возможностью оперативного получения информации из любой точки мира. Благодаря глобальной компьютерной сети Интернет теперь возможен мгновенный доступ к информационным ресурсам планеты (электронным библиотекам, хранилищам файлов, базам данных и т. д.). В этом популярном ресурсе опубликовано более двух миллиардов различных мультимедийных документов. Сеть открывает доступ и позволяет использовать другие распространенные ИКТ-технологии, к их числу относятся группы новостей, электронная почта, чат, списки, рассылки. Кроме того, разработано специальное программное обеспечение для общения онлайн (в режиме реального времени), позволяющее после установления сеанса передавать текст (вводится с клавиатуры), а также звук, изображение и различные файлы. Такой софт дает возможность организовать совместную связь удаленных пользователей, с запущенным на локальном персональном компьютере обеспечением. Появление новых алгоритмов сжатия информации, доступных для передачи через интернет, существенно повысило качество звука. Теперь оно стало приближаться к качеству обычной телефонной сети. В результате этого произошел скачок в развитии относительно нового средства ИКТ – интернет-телефонии. С помощью специального программного обеспечения и периферийных устройств через сеть можно организовывать аудио и видеоконференции.

Информационно-коммуникационная технология, внедренная во все формы обучения, приводит к ряду последствий негативного характера, в числе которых следует отметить ряд отрицательных психолого-

педагогических факторов влияния на здоровье и физиологическое состояние обучаемого. Как уже упоминалось в начале статьи, ИТК приводит к индивидуализации учебного процесса. Однако в этом кроется серьезный недостаток, связанный с тотальной индивидуализацией. Такая программа влечет свертываемость и без того дефицитного в учебном процессе живого диалогического общения участников: студентов и преподавателей, студентов между собой. Она предлагает им, по сути, суррогат общения – диалог с компьютером. И в самом деле, даже активный в речевом плане ученик надолго замолкает при работе с ИКТ-средствами. Это особенно характерно для обучающихся дистанционных и открытых форм образования.

Подводя итог, можно отметить еще один существенный недостаток информационно-коммуникационных технологий, который вытекает из главного преимущества – общедоступности опубликованных в сети информационных ресурсов. Зачастую это приводит к тому, что ученик идет по пути наименьшего сопротивления и заимствует в интернете готовые рефераты, решения задач, проекты, доклады и т. д. Сегодня этот уже привычный факт подтверждает низкую эффективность такой формы обучения. Конечно, перспективы развития информационно-коммуникационных технологий высоки, однако внедрять их необходимо обдумано, без маниакальной тотализации.

УДК 33

Заливанский Б.В.
доцент, кафедра «Социальных технологий»
Белгородский государственный национальный исследовательский университет
Карпова А. Ю.
студент, 3 курс,
Институт управления
Россия, г. Белгород

ФОРМИРОВАНИЕ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы формирования и совершенствования транспортной инфраструктуры на примере Белгородской области. Особое внимание уделяется потребности проведения целенаправленной государственно-региональной политики, которая создаст положительный образ в региональной транспортной среде.

Ключевые слова: транспортная инфраструктура, транспорт, нормативно -правовая база, государственная политика в сфере транспорта.

В настоящее время транспортная инфраструктура выдвинулась и заняла одно из приоритетных мест среди основных факторов, определяющих

эффективное функционирование экономики страны, стала важнейшим условием ее дальнейшего развития и вхождения регионов в мировое хозяйство. Транспортная инфраструктура, являясь важным фактором вывода экономики страны из экономического кризиса, из-за недостаточного уровня развития и размещения стала фактически сдерживающим фактором развития экономики.

Транспорт – не только отрасль, перемещающая грузы и людей, это, в первую очередь, межотраслевая логистическая система, влияющая на условия жизнедеятельности и хозяйствования. Возможность беспрепятственно, качественно и надежно осуществлять перевозки становится определяющей при принятии решения об инвестировании перспективных проектов и создании различного рода производств.[71]

В России, складывается ситуация, когда инфраструктурные проблемы существуют для всех видов транспорта, при этом нерешенность проблемы для одного вида транспорта создает дополнительные трудности для других. Следующими главнейшими проблемами формирования и развития транспортной инфраструктуры могут быть связаны с модернизацией нормативно-правовой базы и ликвидацией транспортной недостаточности, снижением транспортных издержек.

Практика управления формированием транспортной инфраструктуры в регионах страны основывается преимущественно на использовании зарубежного опыта в этой области, который не всегда согласуется с экономическими, финансовыми и социальными особенностями развития отечественных регионов, а также специфики российских рыночных отношений и состоянием материально-технической базы транспортного комплекса.

Проанализировав результаты изучения литературных источников, можно заметить, что развитие транспортной инфраструктуры привлекает внимание многих философов, социологов, политологов, историков и юристов. Здесь следует уделить внимание таким отечественным авторам как: А.Г. Гранберга, Ю.С. Дульшикова, А.С. Маршаловой, С.Б. Мельникова, А.С. Новоселова[72] и др. Их труды посвящены проблемам развития инфраструктуры различных отраслей на региональном уровне. Министр транспорта РФ И. Левитин в ходе доклада на заседании правительственной комиссии по вопросам развития промышленности, технологий и транспорта отметил, что региональная неравномерность транспортной инфраструктуры не только ограничивает развитие единого экономического пространства региона, но и сдерживает расширение межрегионального взаимодействия.

---

[71] Дроботов, К.С. Транспортная инфраструктура как необходимый элемент развития регионального сообщества. [Текст] // Регионология Т. №1, 2014.

[72] Гранберг А.Г. Основы региональной экономики. М., 2011; Дульщиков Ю.С. Региональная политика и управление. М., 2012; Маршалова А.С. Система государственного и муниципального управления. М., 2010; Мельников С.Б. Инновационное управление развитием. М., 2012; Новоселов А.С. Методологические проблемы управления экономикой региона // Регион: экономика и социология. 2011. №2.

Теоретическую основу исследования проблем формирования и развития транспортной инфраструктуры составили труды российских ученых-экономистов В.Н. Бугроменко, Л.Б. Миротина[73] и других.

Вместе с тем, следует отметить, что многие теоретические, методологические и методические вопросы исследований региональной транспортной инфраструктуры недостаточно изучены и требуют дальнейшего научного осмысления и развития.

Наиболее ярким примером реализации транспортной инфраструктуры является Белгородская область. Осуществлением ее функций занимаются:

– департамент экономического развития;

– Государственное учреждение «Управление автомобильных дорог общего пользования и транспорта Белгородской области»;

– департамент строительства, транспорта и ЖКХ.

Постановлением правительства Белгородской области от 28.10.2013г №440-пп утверждена государственная программа Белгородской области «Совершенствование и развитие транспортной системы и дорожной сети Белгородской области на 2014-2020 годы».[74]

Главной целью государственной программы является создание условий для устойчивого программы функционирования транспортной системы и дорожной сети Белгородской области в соответствии с социально-экономическими потребностями населения.

Особое внимание в последнее время уделяется развитию авиационного транспорта. Проведена модернизация всех важнейших составляющих международного аэропорта «Белгород»: аэродромного и аэровокзального комплексов, объектов управления движением, радионавигации, посадки и инженерных коммуникаций.

Сметная стоимость строительства составила 5,1 млрд. руб. Проектом предусмотрена реконструкция или новое строительство пятидесяти пяти объектов, из них 45 объектов объемом уже введено в эксплуатацию. Самые крупные из них - здание аэровокзального комплекса площадью 13,2 тыс. кв. метров и взлетно-посадочная полоса, рулежные дорожки, стоянки авиалайнеров.

В то же время состояние транспортного комплекса области нельзя считать оптимальным, а уровень развития транспорта достаточным. Выравниванию экономического развития муниципальных образований области препятствует значительная неравномерность в развитии транспортной сети. Практически для всех девятнадцати муниципальных районов области и трех городских округов автомобильный пассажирский

---

[73] Бургоменко В.Н. Транспорт в территориальных системах. М., 2012; Миротин Л.Б. Основы менеджмента в транспорте. М., 2010.

[74] Об утверждении государственной программы Белгородской области «Совершенствование и развитие транспортной системы Белгородской области на 2014- 2020 годы» : постановление Правительства Белгородской области от 28 октября 2013года № 440-пп. // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». Информ.банк. Разд. «Законодательство»

транспорт является основным связующим видом транспорта.

Неудовлетворительное транспортно-эксплуатационное состояние большинства автомобильных дорог области приводит к росту транспортных издержек и снижению скорости доставки грузов и пассажиров. Рост транспортных издержек ведет в свою очередь, к снижению конкурентоспособности произведенной продукции, что является сдерживающим фактором для развития экономики области.

Из-за отсутствия дорог с твердым покрытием 179 населенных пунктов области, в которых проживает порядка 4600 человек, не имеют круглогодичной транспортной связи с районными центрами. Ограниченность транспортной доступности сельских населенных пунктов приводит к отсутствию возможности предоставления необходимых социальных услуг, квалифицированной медицинской помощи населению.

Остается низким уровень безопасности на автомобильном транспорте. Изношенность и недостаточная прочность дорожного покрытия способствуют повышению уровня аварийности. В связи с неудовлетворительным состоянием и темпами развития автомобильных дорог и улично-дорожной сети возникают заторы на автомобильных дорогах, уменьшается скорость движения транспорта, что приводит к ухудшению экологической обстановки. Кроме этого, ужесточение требований безопасности дорожного движения, особенно в зимнее время, влечет загрязнение придорожных территорий химическими веществами, используемыми для борьбы с зимней скользкостью. Велика энергоемкость строительства и содержания автомобильных дорог, что также приводит к значительным объемам вредных выбросов в атмосферу. Особое внимание следует уделить потребности проведения целенаправленной государственно-региональной политики, которая создаст положительный образ транспортной инфраструктуры в региональной транспортной среде.

Транспортная инфраструктура в рамках любого региона должна гарантировать необходимые условия для функционирования и развития основных отраслей производства и обеспечивать максимально эффективное использование экономического и производственного потенциала. Каждая страна или регион должен иметь такую транспортную инфраструктуру, которая полностью удовлетворяла бы спрос данной территории в транспортных услугах.

Использованные источники:

1. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики. М., 2011; Дульщиков Ю.С. Региональная политика и управление. М., 2012; Маршалова А.С. Система государственного и муниципального управления. М., 2010; Мельников С.Б. Инновационное управление развитием. М., 2012; Новоселов А.С. Методологические проблемы управления экономикой региона // Регион: экономика и социология. 2011. №2.
2. Бургоменко В.Н. Транспорт в территориальных системах. М., 2012;

Миротин Л.Б. Основы менеджмента в транспорте. М., 2010.
3. Об утверждении государственной программы Белгородской области «Совершенствование и развитие транспортной системы Белгородской области на 2014- 2020 годы» : постановление Правительства Белгородской области от 28 октября 2013года № 440-пп. // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». Информ.банк. Разд. «Законодательство»
4. Дроботов, К.С. Транспортная инфраструктура как необходимый элемент развития регионального сообщества. [Текст] // Регионология Т. №1, 2014.

Замалеева Д.Т.
студент 2 курса
Ульяновский государственный
технический университет
РФ, г.Ульяновск

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ОРГАНОВ ВЛАСТИ И СМИ

Важную роль во взаимодействии органов государственной власти и общественных институтов и групп должны играть средства массовой информации. При помощи СМИ есть возможность выявлять интересы граждан, доводить до сведения властей их переживаний о каких-либо проблемах, формировать общественное мнение относительно действий и намерений властей. Однако установлено, что большинство влиятельных средств массовой информации находятся под контролем органов государственного управления и выполнять роль коммуникатора между гражданами и властью их не интересует.

По оценкам экспертов можно сделать вывод, что наиболее зависимы от органов власти крупные СМИ - телевидение, радио, газеты. А наименее зависимыми являются интернет-СМИ. В ходе исследований эксперты выделили, что если конкретизировать степень влияния на СМИ по субъектам и уровням власти, то СМИ находятся в наибольшей зависимости от лиц, занимающих высшие должности в исполнительной власти.

Средства массовой информации используются властью или финансово-олигархическими структурами в своих целях. Причины ангажированности государственных СМИ понять и объяснить сложнее. В идеале — это СМИ народа, населения, общества. Но власть понимает предназначение СМИ по-своему, как СМИ власти. А финансово-промышленный капитал, владеющий СМИ, использует их в качестве инструмента влияния и давления на власть.

Каждому журналисту СМИ требуется свобода слова. Но представления понятия "свободы слова" у журналистов и у органов власти немного разные. Для журналистов **свобода слова** — это право свободного доступа к информации, право обработки информации и передачи аудитории.

Свобода слова для органов власти — создание условий для свободного движения информации в интересах развития общества, государства.

Как добиться того, чтобы все эти права были реализованы в полной мере? Только через принятие законов, которые защищают права всех и каждого и государства в том числе. Государство должно сделать так, чтобы никто не мог владеть свободой слова таким образом, чтобы при этом ущемлялись права граждан. Такие строки занесены в Международную «Декларацию о средствах массовой информации и правах человека». Именно такое понимание свободы слова неизбежно приводит к пониманию ответственности журналистов за сказанное слово, недопустимости использования СМИ во вред человеку, обществу, государству. О необходимости соблюдения журналистами этических норм писал еще М.В. Ломоносов. Именно он, имея в виду журналистов, написал такие строки: «… поставить себе целью строгое и правильное разыскание истины».

И, тем не менее, только само государство может обеспечить средствам массовой информации свободу деятельности, заключающуюся в сборе, обработке и распространении на аудиторию полной и объективной информации. Как говорится, начни с себя. Государство, как крупнейший владелец ряда средств массовой информации, должно проконтролировать, чтобы эти СМИ действовали в интересах всего общества, были выразителем общественного мнения. Именно в этих условиях государственные СМИ будут эффективно выполнять свое предназначение.

Из этого можно сделать вывод, что характеризуя взаимоотношения органов власти и СМИ, необходимо отметить то, что органы власти имеют контроль над крупными СМИ, что не даёт в полной мере средствам массовой информации добиться доверия общества, тем самым не в полной мере наладить отношения между органами государственного управления и общественными институтами. Но это можно исправить принятием законов, которые будут защищать права всех и каждого.

Использованные источники:

1. Фрагмент 2 главы монографии "Партийная и политическая система России и государственное управление. Актуальный анализ".
2. Б.И. Есин. История русской журналистики (1703 — 1917). - М., 2000. - С.105.
3. Электронная библиотека «Гражданское общество» Е. А. Марков. Взаимодействие органов власти и СМИ. URL: http://www.civisbook.ru/

УДК 65.027

Захарченко М.О.
преподаватель
Государственное профессиональное образовательное учреждение
Кемеровский профессионально технический техникум
Россия, г. Кемерово

РАЗВИТИЕ КАЧЕСТВА АВТОМОБИЛЬНЫХ ПЕРЕВОЗОК

Аннотация: В данной статье рассматриваются транспортные услуги, условия повышения качества и эффективности транспортных услуг и основные направления повышения качества и эффективности услуг на автомобильном транспорте.

Ключевые слова: транспортная услуга, транспортно-экспедиционное обслуживание, качество перевозок, эффективность перевозок.

Вследствие социально-экономических реформ произошли радикальные структурные изменения автомобильного транспорта как отрасли. Развитие внутренних и международных товарных рынков поставили перед автотранспортом новые задачи и открыли перед ним большие перспективы.

Автомобильный транспорт является основным фактором, обеспечивающим подвижность населения в социальной, производственной и бытовой сферах. Массовая автомобилизация оказывает заметное влияние на развитие территорий и населенных пунктов, процессы торговли и потребления, на развитие предпринимательства, на образ жизни в целом.

Реальным фактором, стимулирующим развитие автомобильного транспорта, стала конкуренция как внутри самой отрасли, так и с представителями других видов транспорта.

Новые экономические условия, формирование рынка транспортных услуг, конкуренция между субъектами транспорта привели к появлению в науке и практике понятия «транспортные услуги».

Если ранее под «продукцией» автомобильного транспорта считались перевозки, то теперь «транспортные услуги», которые имеют свое качество. К примеру, перевозка грузов является основным видом транспортных услуг и сопровождается предоставлением других услуг: погрузка, выгрузка, транспортная экспедиция и т.д.

На пассажирском транспорте к транспортной услуге относится нетолько перевозка пассажиров, но и любая другая услуга ее обеспечивающая.

Рыночные отношения на транспорте характеризуются приоритетным развитием сферы транспортных услуг, качество и эффективность которых зависит от множества параметров и степени влияния их на перевозочный процесс.

Наиболее значимыми условиями повышения качества и эффективности транспортных услуг являются:

1) надежность перевозок;
2) своевременность доставки;
3) регулярность перевозок;
4) безопасность перевозок;
5) сохранность груза при перевозке;
6) количественные и качественные характеристики транспортного обслуживания (доступность, комфортность, удобства при приеме и сдаче грузов, уровень информационного обслуживания и др.);
7) дополнительные услуги;
8) стоимость транспортных услуг и т.д.

Рассмотрим показатели своевременности доставки груза в зависимости от характеризуемых ими признаков, которые подразделяются на следующие показатели:

а) перевозка груза к назначенному сроку характеризует качество транспортных услуг, обусловленное точностью прибытия груза.

Здесь уровень качества предоставляемых транспортных услуг будет зависеть от допустимых по времени и по количеству отклонений прибытия груза к назначенному сроку;

б) регулярность прибытия груза характеризует качество транспортных услуг, обусловленное частотой поступления груза в установленный отрезок времени. Показатель качества транспортных услуг в данном случае будет зависеть от числа поступлений грузов с заданной регулярностью;

в) срочность перевозки груза характеризует качество транспортных

услуг, обусловленное временем нахождения груза в процессе перевозки и

будет зависеть от числа прибытий груза за установленное время.

Показатели сохранности перевозимых грузов в зависимости от характеризуемых ими признаков подразделяются:

а) без потерь – характеризует качество транспортных услуг, обусловленное сохранностью массы груза во время перевозки в соответствии с нормами естественной убыли;

б) без повреждений – характеризует качество транспортных услуг, обусловленное сохранностью груза во время перевозки. Уровень качества транспортных услуг будет зависеть от доли груза, перевезенного без повреждений;

в) без пропажи – характеризует качество транспортных услуг, обусловленное сохранностью числа мест груза во время перевозки;

г) без загрязнений – характеризует качество транспортных услуг, обусловленное сохранностью чистоты перевозимого груза. Качество транспортных услуг, в данном случае, зависит от коэффициента загрязнения груза при перевозке, в соответствии с нормами.

Главными факторами повышения качества и эффективности предоставляемых транспортных услуг в данном случае являются:

наибольшее колиество выполненных рейсов; соблюдение интервала движения в заданном временном промежутке, согласно расписанию движения; соблюдение частоты движения в единицу времени.

Следует заметить, что помимо названных факторов повышения качества и эффективности транспортных услуг на пассажирском транспорте существует целый ряд комплексных и единичных характеристик, значения которых прямо или косвенно влияют на качество и эффективность предоставляемых транспортных услуг.

Наиболее значимыми, являются:

1) доступность – достигается развитием транспортной сети, приемлемостью тарифов, информативностью пассажиров, наличием подвижного состава по типажу и вместимости;

2) надежность – достигается регулярностью сообщения, частотой движения в единицу времени, уровнем и отсутствием отказа в обслуживании, безопасностью перевозок;

3) удобство – достигается комфортабельностью, вместимостью, культурой обслуживания;

4) удовлетворенность – достигается минимальными затратами времени на поездку

Основным показателем и особо влияющим фактором повышения качества и эффективности оказываемых транспортных услуг, на современном этапе, характеризуемого глобальной автомобилизацией и слаборазвитой улично-дорожной сетью, является скорость сообщения подвижного состава. Ее значение не столько зависит от технических характеристик подвижного состава, сколько от факторов, характеризующих пропускную способность улично-дорожной сети и интенсивность движения.

Повышение качества и эффективности транспортных услуг зависит не только от совершенствования перемещения груза и пассажира, но и от развитой сети транспортно-экспедиционных предприятий, оказывающих погрузочно-разгрузочные операции, операции по упаковке, пакетированию, переработке, промежуточному хранению груза, сбытовые функции, информационно-консультационные и другие дополнительные услуги.

Система экспедирования с комплексом услуг значительно снижает издержки по перемещению груза и освобождает грузоотправителя и грузополучателя от несвойственных им функций.

При достаточно высоком уровне транспортно-экспедиционного обслуживания, повышается эффективность использования автомобильного транспорта за счет снижения порожних пробегов, непроизводительных простоев и увеличении оборачиваемости подвижного состава.

В целом, основными направлениями повышении качества и эффективности услуг на автомобильном транспорте будет реализация целого ряда мероприятий:

а) технические:

– совершенствование конструкции подвижного состава;

– повышение выпуска подвижного состава на линию;

– совершенствование организации планово-предупредительной системы технического обслуживания подвижного состава;

б) экономические:

– совершенствование системы планирования транспортных услуг;

– совершенствование стимулирования за качество и эффективность предоставляемых транспортных услуг;

– совершенствование эффективности использования основных фондов;

– совершенствование тарифной политики на транспортные услуги;

– развитие рынка транспортных услуг;

в) правовые:

– совершенствование договорной политики на транспортные услуги;

– совершенствование документооборота на транспортные услуги;

– совершенствование государственного регулирования автотранспортной деятельности;

– совершенствование сертификации услуг на автомобильном транспорте;

– совершенствование лицензирования транспортных услуг;

г) социальные:

– улучшение условий труда и отдыха работникам автомобильного транспорта;

– повышение уровня квалификации работников и в первую очередь водительского состава;

– повышение транспортной дисциплины в перевозочном процессе;

д) организационные:

– совершенствование и оптимизация структуры парка с учетом оказываемых видов транспортных услуг;

– совершенствование диспетчерского регулирования работы подвижного состава на линии на основе внедрения компьютерных технологий и

навигационных систем;

– совершенствование полноты сбора выручки от работы автомобильного транспорта;

– совершенствование структуры управления на автомобильном транспорте;

– совершенствование внутрипроизводственных систем функционирования автомобильного транспорта;

– обеспечение безопасности дорожного движения при организации

перевозок грузов и пассажиров;

– организация контроля над состоянием улично-дорожной сети, линейных сооружений на автобусных маршрутах, мест стоянок легковых такси, погрузочных и разгрузочных площадок при перевозке грузов.

Использованные источники:
1. Савин, В.И. Перевозки грузов автомобильным транспортом : справоч. пособие / В.И. Савин. – 2-е изд., перераб и доп. – М. : Дело и Сервис, 2014. – 304 с.
2. Спирин, И.В. Организация и управление пассажирскими автомобильными перевозками : учебн. / И.В. Спирин. – М. : Издательский центр «Академия», 2014. – 400 с.
5. Полякова, И. Еженедельная информационно-аналитическая газета «Транспорт России». – № 17 (513). 21–27 апреля 2008. – 4 с.
6.Пеньшин, Н.В. Оценка эффективности функционирования автомобильного транспорта / Н.В. Пеньшин / Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. – 2008. – Т.2, № 1(11). – С. 89–98

Зиборова М.А.
студент 3го курса
Института Управления
НИУ «БелГУ»
Россия, г.Белгород

АНАЛИЗ ПРОЦЕССА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МОЛОДЫХ СЕМЕЙ В РЕГИОНЕ

Молодая семья – это семья в первые три года после заключения брака (в случае рождения детей – без ограничения продолжительности брака), в которой оба супруга не достигли 30-летнего возраста, а также семья, состоящая из одного из родителей в возрасте до 30 лет и несовершеннолетнего ребенка. Молодая семья является особым социальным субъектом, имеющим свои характерные отличия от семьи «более старшего возраста».[75]

Семья выступает в качестве социального института, обеспечивая своим членам экономическую, социальную и физическую безопасность условия для социализации детей, молодёжи, объединяя своих членов чувством любви, общности и давая возможность делить друг с другом трудности, и радости жизни.

Нередко в специальной литературе понятие «семья» отождествляется с понятием «брак». Данные термины имеют общее, однако не являются синонимами. Исходная точка для существования семьи - это чаще всего заключение брака. Однако наличие зарегистрированного брака между мужчиной и женщиной необязательно означает, что они - единая семья.

Важнейшим критерием социального государства является защита материнства, детства, отцовства, а также помощь и защита семьи. В Конституции РФ сказано, что «в Российской Федерации обеспечивается государственная поддержка семьи, материнства, отцовства и детства

[75] Целуйко В.М. Психология современной семьи. М., 2004. С. 112.

развивается система социальных служб, устанавливаются государственные пенсии, пособия и иные гарантии социальной защиты».[76]

Государство призвано создавать молодой семье условия для достижения уровня социального благосостояния, закреплённого в Конституции РФ, необходимого для самостоятельного существования семьи и реализации её основных функций. Важно гарантировать институциональные права и интересы, обеспечивающие суверенитет молодой семьи как субъекта социальных отношений, поддержку особо нуждающихся семей.

Принципы государственной политики в отношении молодой семьи: партнерское взаимодействие государства, общества и молодой семьи; целостность и непротиворечивость государственной политики в отношении молодой семьи; единство социально-экономического, образовательно-воспитательного и правового пространства; дифференцированный подход к различным типам семей; социальная субъектность семьи; социальная преемственность поколений; гуманизм.[77]

Совокупность указанных принципов определяет концептуальные основы государственной молодежной семейной политики, позволяет сформулировать ее цели и задачи, определить стратегические приоритеты. Целью государственной политики в отношении молодой семьи является становление и развитие благополучной молодой семьи и улучшение качества ее жизни; обеспечение выполнения молодой семьей социально-демографических функций, в т.ч. стимулирование рождаемости детей и их воспитания.

Задачами государственной молодежной семейной политики являются: законодательное предоставление молодой семье самостоятельного социального статуса объекта государственной семейной политики и практическая реализация потенциала этого статуса во всех сферах ее жизнедеятельности; обеспечение государством соблюдения прав молодой семьи в решении социальных проблем; совершенствование системы государственных социальных гарантий для обеспечения достижения уровня благосостояния молодых семей; укрепление института российской семьи на основе народных традиционных социокультурных ценностей, духовности и национального образа жизни и т.д.

Молодые семьи составляют значительную часть российских семей. В разделе «Общие положения» постановления Верховного Совета Российской Федерации еще от 3 июня 1993 № 5090-1, «Основные направления государственной молодежной политики в Российской

[76] Конституция Российской Федерации от 12.12.1993 // Собрание законодательства Российской Федерации. - 2014 г. - № 15. - ст. 1691.

[77] Корсаненкова Ю.Б. Социальная поддержка семей с детьми в Российской Федерации: реальность и перспективы. М., 2010. С. 45.

Федерации»[78] дано следующее определение молодой семьи: «Молодая семья - это семья впервые 3 года после заключения брака (в случае рождения детей без ограничения продолжительности брака) при условии, что один из супругов не достиг 30-летнего возраста».

Таким образом, законодательно установленными признаками молодой семьи являются:

1) наличие официально заключенного брачного союза;

2) продолжительность совместной жизни - до 3 лет;

3) граница возраста супругов - от 18 до 30 лет.

Изменились духовно-нравственные ориентиры молодежи на получение образования, престижную работу, отодвинулся возраст вступления в брак. Повлияло также повышение культуры отношений между полами: личное счастье, удовлетворение семейными и интимными отношениями становятся жизненными приоритетами для молодежи. Возрастает ориентация на эмоциональную сферу личности, его чувства, настроения, стремления.

Молодая семья - это рожающая семья. У нашего народа довольно устойчивы представления о всеобщности семейного предназначения каждого человека, а семья мыслится обязательно семьей с детьми. Одного ребенка производит на свет почти каждая семья, где родители по состоянию здоровья к этому способны. И чаще всего ребенок появляется на свет в первые годы брака; пользоваться средствами планирования семьи супруги начинают, как правило, после его рождения, в случае же, если у них есть установка на семью с более чем одним ребенком, и если с первым малышом всё прошло благополучно, в первые же пять лет на свет появляется второй ребёнок, хотя только у половины семей.[79]

У молодых семей существует множество проблем:

1. Материально-бытовые проблемы;
2. Жилищная проблема;
3. Проблема трудоустройства;
4. Психологические проблемы.

Молодая семья сталкивается и с большими жилищными трудностями. В зависимости от материальных возможностей родительских семей и от степени материальной независимости каждого из супругов, чаще всего встречается три варианта начала построения молодой семьи:

а) молодожены проживают совместно с родителями одного из супругов;

б) молодожены снимают квартиру;

в) молодожены сразу имеют отдельную квартиру.

По мнению премьер-министра Дмитрия Медведева, нельзя лишать российские семьи права на получение доступного жилья. Кроме того, при

[78] Об Основных направлениях государственной молодежной политики в Российской Федерации : Постановление ВС РФ от 03.06.1993 № 5090-1 // Ведомости СНД и ВС РФ. - 24.06.1993. - № 25. - ст. 903.
[79] Лисовский В. Книга молодой семьи. СПб., 2004. С. 54.

необходимости должно осуществляться софинансирование федеральным центром аналогичных региональных программ.

Таким образом, сегодня государство уделяет поддержке молодых семей. В настоящее время в России действует множество целевых программ, призванных помочь молодым семьям в улучшении их жилищных условий. Однако поддержка молодых семей со стороны государства не уникальна, многие молодые семьи не знают о существующих программах, не имеют понятия о том к кому обратиться о помои, государство должно предлагать свою помощь каждой молодой семье. Государство должно уделять огромное внимание молодым семьям, ведь это самый важный институт, государственная политика должна быть направлена на улучшение качества жизни каждой семьи.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации от 12.12.1993 [Текст] // Собрание законодательства Российской Федерации. - 2014 г. - № 15. - ст. 1691.
2. Семейный кодекс Российской Федерации от 29.12.1995 № 223-ФЗ (ред. от 13.07.2015) [Текст] // Собрание законодательства РФ. - 01.01.1996. - № 1. - ст. 16.
3. Корсаненкова Ю.Б. Социальная поддержка семей с детьми в Российской Федерации: реальность и перспективы [Текст] / Ю.Б. Корсаненкова. - М.: ВолтерсКлувер, - 2010. – 776 с.
4. Кузнецова И.М. Семейное право [Текст] / И.М. Кузнецова. - М.: Изд-во "Феникс", 2012. – 775 с.
5. Целуйко В.М. Психология современной семьи [Текст] / В.М. Целуйко. - М.: ВЛАДОС - ПРЕСС, 2004. – 457 с.

УДК 339.7(470+571)

Зиниша О.С., канд. экон. наук
доцент, кафедра денежного обращения и кредита
Якунина М.С.
студент 3-го курса
экономический факультет
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»
Россия, г. Краснодар

ПЕРСПЕКТИВЫ ФОРМИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ФИНАНСОВОГО ЦЕНТРА В Г. МОСКВА

Аннотация: Статья посвящена вопросу необходимости и важности создания международного финансового центра (МФЦ) в Москве, анализу предпосылок и перспектив проведения данного рода мероприятий. Выявлены недостатки проекта Концепции создания МФЦ в Российской Федерации. Проведение подобного исследования позволяет оценить возможность создания в Москве международного финансового центра.

Ключевые слова: международный финансовый центр (МФЦ), Москва, финансовая система, финансовый рынок.

Zinisha O. S., candidate of economic Sciences,
associate Professor of the Department of Monetary circulation and credit
Yakunina M.S.
3th year student of the Faculty of Economics
Kuban state agrarian University
Russia, Krasnodar

PROSPECTS FOR FORMING AN INTERNATIONAL FINANCE CENTRE IN MOSCOW

Abstract: The article focuses on the need and the importance of creating an international financial center in Moscow, the background and the prospects for this kind of events. Disadvantages concept of creating a MFC project in the Russian Federation. Conducting such a study to evaluate the possibility of creating in Moscow an international financial center.

Keywords: International Finance Center (IFC), Moscow, the financial system, the financial market.

О перспективах становления Москвы как международного финансового центра (МФЦ) говорилось уже давно, однако в настоящее время обсуждение этого вопроса становится наиболее актуальным, и даже во время экономического кризиса не прекращалось. Более того, многие политические деятели и экономисты полагали, что в этот период, наоборот, необходимо резко активизировать работу по формированию в Российской Федерации сектора финансовых услуг, центром которого будет оставаться Москва [2].

На сегодняшний день существует множество точек зрения по вопросу создания в России международного финансового центра. В подавляющем большинстве случаев имеют место довольно скептические оценки возможностей принятия подобного рода решений.

Прежде всего, определим, что же такое международный финансовый центр. МФЦ – это рынок, концентрирующий операции большинства участников глобального фондового рынка – как отечественных, так и иностранных финансовых организаций и инвесторов, при этом преобладающее число операций осуществляется с иностранными финансовыми инструментами [5].

Становление МФЦ рассматривается как неотъемлемая часть перехода Российской Федерации к инновационному социально ориентированному типу финансового развития. Формирование в стране международного финансового центра считается стратегической задачей государства. Успешное достижение поставленной цели содействует увеличению роли страны в мировой экономике. [3].

Формирование в Москве мирового финансового центра возможно уже к 2020 г. Но становление МФЦ сталкивается с известными всем проблемами: административные барьеры, коррупция, недостаточная развитость финансового рынка, несовершенство законодательной базы, чрезмерное участие государства в экономике. В то же время инвесторам крайне необходима стабильность как законодательства, так и политической ситуации в стране. Чтобы превратить Москву в МФЦ, потребуются реформы законодательного, нормативного и налогового регулирования сектора финансовых услуг, четкий план развития рынков с акцентом на привлечение инвесторов и стандартизацию системы платежных услуг.

Руководство страны, хорошо осознавая данные проблемы, стремится изменить ситуацию. Недавно, Президент страны огласил 10 мер по улучшению инвестиционного климата, которые, в частности, будут способствовать смягчению налоговой политики, борьбе с коррупцией, формированию механизмов, нацеленных на повышение комфортности ведения предпринимательской деятельности. Уже предприняты некоторые шаги по созданию простых и прозрачных для всех участников рынка правил. Так, например, Государственная Дума приняла поправки в №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [1].

В частности, поправки уточняют порядок установления начальной цены контракта и обязывают заказчиков обосновывать цену, раскрывая информацию о расчетах и использованных источниках данных о стоимости соответствующих товаров, работ или услуг. Помимо этого, Правительство страны приобретает право вводить товаров, «в том числе устанавливать закрытый перечень источников информации о ценах», а также право включать в контракт дополнительные условия его выполнения, в том числе не связанные с предметом контракта» [4].

Москву уже сейчас можно назвать одной из финансовых столиц мира, так как этот город — крупнейший центр сосредоточения капитала на постсоветском пространстве и в Центральной и Восточной Европе. На Москву приходится свыше 80% финансовых потоков Российской Федерации и более половины российского банковского капитала. Треть банковских сбережений населения России сконцентрированы в Москве, что в значительной мере гарантирует стабильность банковской системы и формирует мощный кредитный капитал. В столице находится практически 90% штаб-квартир работающих в России зарубежных банков и международных экономических организаций, сосредоточена почти вся биржевая торговля ценными бумагами. При этом темпы развития биржевой торговли таковы, что уже сегодняшний день ведущая российская площадка — Московская межбанковская валютная биржа (ММВБ) считается крупнейшей биржей в Российской Федерации, странах СНГ, Центральной и Восточной Европе [3].

Так же Москва – крупнейший научно-производственный и общественно-культурный мегаполис, объединяющий в себе практически все виды финансовой деятельности, входит в число 10 крупнейших городов-центров экономической активности мира и занимает в этой десятке достойное место.

Таким образом, невзирая на дестабилизирующее воздействие мирового экономического кризиса, по-прежнему сохраняются все предпосылки для становления Москвы как национального и международного центра финансовых услуг. Превращение Москвы в один из ведущих мировых финансовых центров является неотъемлемой частью успешного решения стоящей перед Россией стратегической задачи вхождения в пятерку лидеров мировой экономики.

Использованные источники:

1. «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, для обеспечения государственных и муниципальных нужд»: федеральный закон Российской Федерации N 44-ФЗ от 05.04.2013 г. (в ред. федеральных законов от 02.07.2013г. N 188-ФЗ, от 31.12.2014г. N 498-ФЗ,от 30.12.2015 г. N 469-ФЗ) [Принят Государственной Думой 22.03.2013 г.; Одобрен Советом Федерации 27.03.2013 г.] // КонсультантПлюс: Версия Проф.- Справ. - прав. система.
2. «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг: федеральный закон Российской Федерации N 210-ФЗ от 27.07.2010 г. (в ред. федеральных законов от 06.04.2011г. N 65-ФЗ, от 21.12.2013г. N 359-ФЗ, с изм., внесенными Федеральным законом от 28.12.2013 N174-ФЗ)[Принят Государственной Думой 07.07.2010 г.; Одобрен Советом Федерации 14.07.2010 г.] // КонсультантПлюс: Версия Проф.- Справ. - прав. система.
3. Болвачев, А. Перспективы Москвы как мирового финансового центра / А. Болвачев // Депозитариум. - 2010. -№ 8.- С. 4–8.
4. Габайдулин, П. Г. Создание международного финансового центра в Москве – миф или реальность / П.Г. Габайдулин // Вестник. - 2009. - №3.- С. 15-21.
5. Интернет-журнал «Новые известия» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.newizv.ru/lenta/2014-12-16/211992-birzhevojkurs-evro-dostig-rekordnoj-otmetki.html. - 18.12.2015

Зиновьева Е.Г., к. филос. наук
доцент, кафедра экономики и маркетинга
Вандышева А.А.
студент
Магнитогорский государственный технический
университет им. Г.И. Носова
Россия, г. Магнитогорск

АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ УСЛУГ В СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ
ANALYSIS OF THE ACTIVITIES OF NGOs IN THE PROVISION OF SOCIAL SERVICES

Аннотация: Статья посвящена проблеме развития негосударственных некоммерческих организаций в предоставлении услуг в социальной сфере, а также выбор модели взаимодействия государства и некоммерческих организаций и перспективы развития некоммерческого сектора в России.

Abstract: The article discusses the development of NGOs in providing social services, as well as the choice of the model of interaction between state and non-profit organizations and prospects of development of the nonprofit sector in Russia

Ключевые слова: негосударственные некоммерческие организации, «третий сектор» экономики, социальная сфера.

Keywords: non-profit organizations, «third sector» of the economy, social sphere

Актуальность участие негосударственных, прежде всего, некоммерческих, организаций в оказании услуг в социальной сфере является широко распространенной практикой во многих странах мира. Зарубежный опыт показывает, что некоммерческие организации являются эффективным поставщиком социально значимых услуг и источником инноваций в отличии от России (рис. 1).

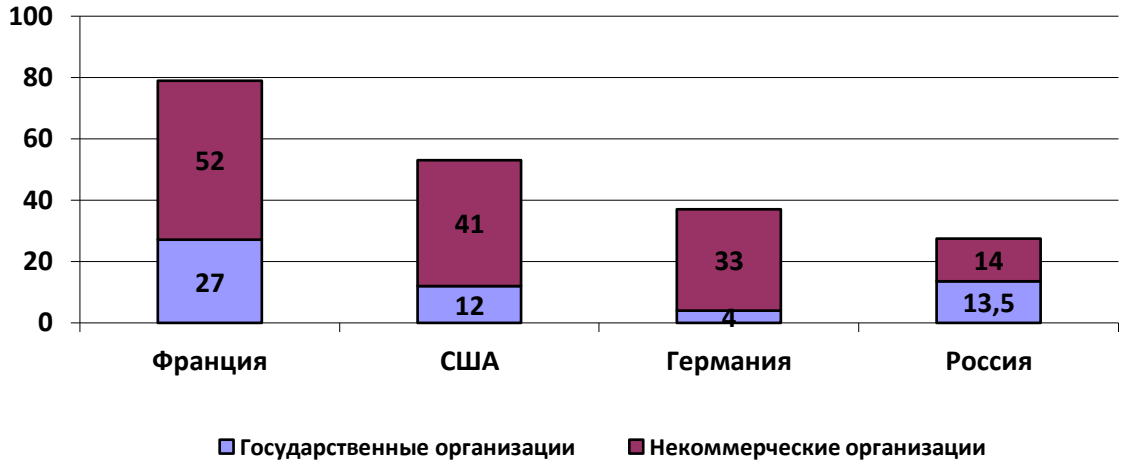


Рис. 1 Количество мест в домах престарелых (на 1000 жителей старше 65 лет) за 2015 г.

Из рис. 1 видно, что более всего государственный и некоммерческий сектор, которые составляют 27% и 52%, в предоставлении социальных услуг развиты во Франции, менее всего некоммерческий сектор развит в России, он составляет 14%, а государственный сектор менее развит в Германии, он составляет 4%.

Поэтому можно сделать вывод, что одной из приоритетных задач политического и экономического курса сегодняшней России должно стать повышение роли сектора негосударственных некоммерческих организаций в предоставлении услуг в социальной сфере[1].

Сама социальная сфера – это совокупность отраслей, обслуживающих базовые социальные потребности населения: образование детей и взрослых, медицинское обслуживание, культурный и спортивный досуг, социализация молодёжи и т.п. К социальной сфере относится всё, что обеспечивает жизнедеятельность человека.

Предоставление социальных услуг населению в нашей стране в течение длительного времени выполнялось государственными учреждениями. В настоящее время этим стали заниматься и некоммерческие организации, которые охватывают различные сферы деятельности (таблица 1).

Таблица 1

Некоммерческие организаций по основным видам деятельности в Российской Федерации на 01.01.2015 г.

Основные виды деятельности некоммерческих организаций	Показатель социальной направленности (в %)
Образование, просвещение и наука	20
Другие виды социальной поддержки и защиты граждан	15
Физическая культура и спорт	14
Содействие патриотическому и духовно-нравственному воспитанию детей и молодежи	11,8
Благотворительная деятельность	8,5
Здравоохранение, профилактика и охрана здоровья граждан, пропаганда ЗОЖ	7,5
Культура и искусство	6,2
Улучшение морально-психического состояния граждан и духовного развития личности	5,1
Юридическая помощь на безвозмездной или льготной основе, правовое просвещение населения, защита прав и свобод человека	4,9
Повышение качества жизни людей пожилого возраста	2,6
Социальная адаптация инвалидов и их семей	2,4
Профилактика сиротства, поддержка материнства и детства	2

Из таблицы 1 видно, что деятельность некоммерческих организаций в социальной сфере многообразна, но в тоже время имеет не равную силу социальной направленности на все отрасли социальной сферы, например, 20% деятельности направлены на образование и только 2% направлены на профилактику сиротства, материнства и детства.

Во многих случаях некоммерческие организации способны действовать более эффективней и выгодней, чем государственные учреждения, так как некоммерческие организации имеют важнейшие преимущества перед государственными организациями, во-первых, в организацию набирают активных добровольцев которые работают на безвозмездной основе, которые привносят более свежие, оригинальные методы в предоставление социальных услуг.

В то же время и сами некоммерческие организации заинтересованы в поддержке органов государственной власти, что дает возможность некоммерческим организациям находить новые решения социальных проблем, оказывать адресную поддержку наиболее нуждающимся слоям населения, получать и более действенно использовать материальные ресурсы негосударственного сектора.

Но для расширения участия некоммерческого сектора в социальной сфере в первую очередь необходимо изменение механизмов взаимоотношений между властью и так называемым «третьим сектором» экономики, некоммерческими организациями – необходима модель взаимодействия, основанная на социальном партнерстве, при которой возникают взаимные обязательства между властью и некоммерческими организациями, совместно решаются социальные проблемы [3].

Такое сотрудничество, при котором у государства и некоммерческих организаций возникает взаимная ответственность и контроль, может стать важным фактором достижения общественных благ и более эффективного решения социальных проблем в современной России.

Использованные источники:

1. Государственная программа «Социальная поддержка граждан» постановление от 15 апреля 2014 года №296. // http://government.ru/docs/11930/

2. Зиновьева, Е.Г. Экономические основы социальной работы: учебное пособие / Е.Г. Зиновьева. – Магнитогорск: Магнитогорский государственный университет, 2006. – 106 с.

3. Попова, Н. Взаимодействие государства и НКО как необходимое условие осуществления социально-значимых программ / Н. Попова. – Сб. материалов по итогам симпозиума «Здоровье формирующая стратегия деятельности в условиях учреждений интернатного типа и инклюзивного образования» в рамках Международного форума «Инвестиции в человека». – Ставрополь-Кисловодск, 2012 // http://www.pro-psy.ru/publications/item/42-vzaimo.html

Зиновьева Е.Г., к. филос. наук
доцент кафедры экономики и маркетинга
Цедейко Л.А,
студент
Магнитогорский государственный технический
университет им. Г.И. Носова
Россия, г. Магнитогорск

ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ РАБОТЫ, ЕГО ПРЕИМУЩЕСТВА И ПРОБЛЕМЫ
PROGRAMME-ORIENTED FUNDING SOCIAL WORK, ITS BENEFITS AND PROBLEMS

Аннотация: в данной статье рассмотрено программно-целевое финансирование социальной работы Челябинской области за 2014-2016 гг.

Abstract: This article discusses the program-oriented funding of social work of the Chelyabinsk region for 2014-2016 years.

Ключевые слова: программно-целевое финансирование, федеральные целевые программы

Keywords: programme-oriented funding, federal programs

Программно-целевое финансирование социальной работы способствует накоплению необходимых средств для решения основных социальных задач и проблем, при этом допуская их неэффективного использования. Государство в свою очередь должно устанавливать приоритеты реализации и принятия социальных программ с учетом их пользы для населения и экономической эффективности вкладываемых средств.

Основными особенностями федеральных целевых программ являются:

– направленность на решение комплексных задач, которые стоят как перед государством РФ, так и перед социально-экономической системой в целом;

– более длительный процесс планирования;

– комплексный и систематический подход к формированию согласованных по ресурсам и срокам мероприятий для достижения поставленных целей;

– высокая степень эффективности государственных заказов и закупок в рамках программных мероприятий;

– контроль за эффективностью потребления средств государственного бюджета;

– возможность комбинировать усилия органов власти различных уровней, а так же частного сектора экономики.

Существует два основных способа программно-цеоевого финансирования социальной работы:

– прямое финансирование, т.е. денежные средства являются целевым назначением и направляются на финансирование социальной работы;

– косвенное финансирование, т.е. уменьшение изъятия денежных средств, привлекая при этом льготное налогообложение, льготное кредитование, льготное ценообразование на социальные виды товаров и услуг.

Задачи по совершенствованию программно-целевого финансирования социальной работы:

1) усилить координацию в управлении расходованием средств, которые направленны на социальную защиту различных слоев населения;

2) изменить структуру затрат на осуществление социальных программ, равномерно распределять расходы между государством, трудящимися и работодателем;

3) ограничить командную роль государства, повысить положение внебюджетных фондов, увеличить предпринимательскую деятельность социальных служб;

4) развивать программно-целевое финансирование, оказывать адресную помощь всем нуждающимся в рамках данных целевых программ;

5) целевое финансирование конкретных организаций социального типа;

6)создание общественных, государственно-общественных, общественно-муниципальных фондов, некоммерческих и коммерческих организаций, различных партнерств [5].

К основным недостаткам финансирования социальной работы относят:

1) финансовые ресурсы находятся в ведении различных министерств;

2) не разработаны научные критерии полезности расходования средств;

3) нечетко разделены полномочия бюджетов различных уровней;

4) статьи бюджетов по обеспечению государственных социальных гарантий не защищены законодательно.

Рассмотрим программно-целевое финансирование Челябинской области за 2014-2016 гг.

Государственная программа «Укрепление материально-технической базы учреждений социального обслуживания населения Челябинской области» заключается в улучшение условий обслуживания и проживания неработающих пенсионеров и инвалидов, которые проживают в государственных стационарных учреждениях социального обслуживания (табл. 1).

Таблица 1

Финансирование государственной программы «Укрепление материально-технической базы учреждений социального обслуживания населения Челябинской области» за 2015 г.

Источники финансирования	Сумма (тыс. руб.)
Средства областного бюджета	6021
Субсидии из бюджета Пенсионного фонда РФ	6019
Всего:	12040

В табл. 2 представлены данные по государственной программе «Повышение эффективности государственной поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций Челябинской области» за 2014-2016 гг. [3].

Таблица 2

Финансирование государственной программы «Повышение эффективности государственной поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций Челябинской области» за 2014-2016 гг.

	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Сумма, тыс. руб.	9000	9000	9000

В табл. 3 и рис. 1 представлены данные о государственной программе «Доступная среда» Челябинской области за 2014-2015 гг. [2].

Таблица 3

Финансирование государственной программы «Доступная среда» Челябинской области за 2014-2015 гг.

	2014 г.	2015 г.
Сумма, тыс. руб.	18552	18672

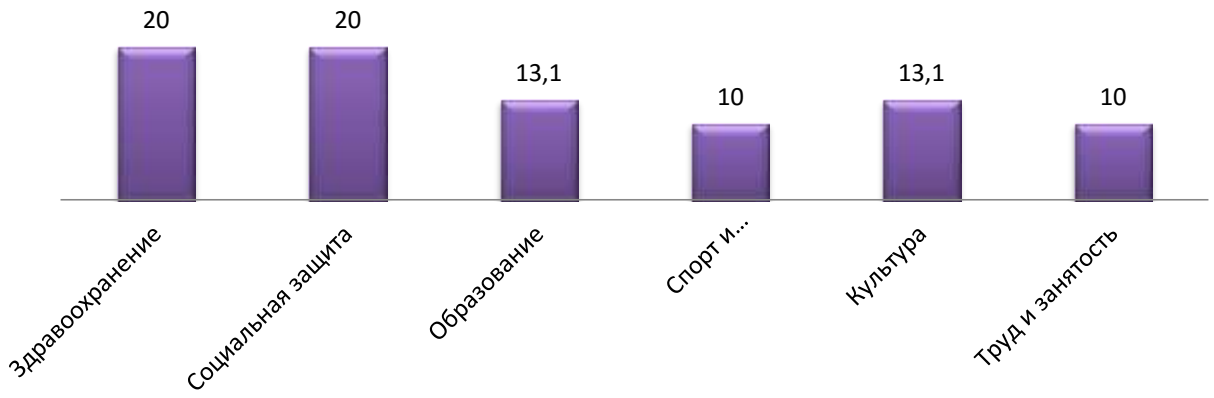


Рис. 1. Финансирование государственной программы «Доступная среда» по сферам жизнедеятельности, %

Из рис. 1 видно, что финансирование сферы здравоохранения и социальной защиты составляют 20%, на образование и культуру приходится 13,1%, спорт и физическая культура, труд и занятость составляют 10%.

Подводя итог, следует отметить, что, так как государство является основным субъектом социальной работы и системы социальной защиты населения, то косвенно воздействует на экономику социальной сферы с помощью финансовой политики. Необходимо проводить эффективный контроль, который будет направлен на действенное использование средств в рамках реализации социальных программно-целевых программ.

Также следует заметить, что существующая концепция внедрения различных целевых социальных программ является поручителем обеспечения стабильного и стойкого финансирования и развития различных отраслей социальных программ и социальной сферы, способствует качеству

и доступности медицинской помощи, социального обслуживания населения и др.

Использованные источники:

1. Государственная программа Челябинской области «Повышение эффективности государственной поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций Челябинской области» на 2014-2016 годы // http://minsoc74.ru/gosudarstvennaya-programma-chelyabinskoy-oblasti-povyshenie-effektivnosti-gosudarstvennoy-podderzhki.
2. Государственная программа Челябинской области «Доступная среда» на 2014-2015 годы // http://minsoc74.ru/gosudarstvennoy-programme-chelyabinskoy-oblasti-dostupnaya-sreda-na-2014-2015-gody
3. Социальная программа Челябинской области по укреплению материально технической базы учреждений социального обслуживания населения в 2015 году // http://minsoc74.ru/zakonodatelstvo/proekty-dokumentov/o-socialnoy-programme-chelyabinskoy-oblasti-po-ukrepleniyu.
4. Зиновьева, Е.Г. Экономические основы социальной работы: учебное пособие / Е.Г. Зиновьева. – Магнитогорск: Магнитогорский государственный университет, 2006. – 106 с.
5. Наумова, С.А. Экономика и предпринимательство в социально-культурном сервисе, способы и источники финансирования социальной работы / С.А. Наумова // http://tourlib.net/books_tourism/naumova8-3.htm.

Зиновьева Е.Г., к. филос. наук, доцент
доцент кафедры экономики и маркетинга
Евдокимова М.С
старший преподаватель
Загитов В.Р.
студент
Магнитогорский государственный
технический университет им. Г.И. Носова
Россия, г. Магнитогорск

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СФЕРЕ СОЦИАЛЬНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ENTREPRENEURSHIP IN THE FIELD OF SOCIAL SERVICES IN THE RUSSIAN FEDERATION

Аннотация: В данной статье рассматривается становление и развитие предпринимательской деятельности в сфере социального обслуживания населения в Российской Федерации

Abstract: This article examines the emergence and development of entrepreneurial activity in the sphere of social services in the Russian Federation

Ключевые слова: предпринимательская деятельность, социальное обслуживание, социальные службы, социальные услуги, социальная помощь

Keywords: entrepreneurship, social services, social services, social services, social assistance

Организации системы социальной защиты являются некоммерческими организациями. И их деятельность не должна быть направлена на получение прибыли, т.е. они не могут заниматься предпринимательской деятельностью. Но они могут заниматься данной деятельностью, если такая деятельность направлена на решение социальных проблем и достижение уставных целей.

Предпринимательская деятельность – экономическая деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от производства и/или продажи товаров, оказания услуг [2].

Сегодня в системе государственного социального обслуживания все услуги в основном оказываются бесплатно. В постановлении Правительства РФ «О федеральном перечне гарантированных государством социальных услуг, предоставляемых гражданам пожилого возраста и инвалидам государственными и муниципальными учреждениями социального обслуживания» от 25 ноября 1995 г. №1151 определены категории людей, его виды и размеры, которые вправе получить бесплатное социальное обслуживание:

– граждане, не способные к самообслуживанию в связи с преклонным возрастом, инвалидностью или болезнью, не имеющих родственников, которые могут им оказать помощь и ухаживать за ними;

– граждане, среднедушевой доход которых ниже прожиточного минимума, установленного для каждого региона, в котором они проживают;

– граждане, которые находятся в трудной жизненной ситуации в связи с безработицей, дифференциацией доходов, стихийными бедствиями, трагедиями, пострадавших в результате военных конфликтов;

– граждане, несовершеннолетнего возраста, попавшие в трудную жизненную ситуацию.

Исходя из выше изложенного, становится видно, что не все категории граждан входят в список льготников, которым предоставляются бесплатные услуги. Существуют и множество других людей, которые нуждаются в оказании им помощи. Поэтому и необходимы платные услуги, т.е. предпринимательство в сфере социального обслуживания населения, которыми и смогут воспользоваться данные категории.

Социальные службы могут оказывать следующие платные услуги гражданам: работа на приусадебном участке, ремонт квартир, посадка картофеля, ремонт одежды, привоз горючего материала, сбор урожая, стирка белья, уборка квартиры, установка замков и многое другое.

В системе социальных организаций платные услуги с оплатой за надомное обслуживание в размере не более чем 25% могут получить:

– инвалиды и пенсионеры, которые получают надбавку к пенсии на уход, проживающие в семьях, в которых среднедушевой доход ниже прожиточного минимума, прописанного для своего региона;

– инвалиды и пенсионеры, получающие надбавку к пенсии на уход и имеющие трудоспособных родственников, но проживающие не с ними.

Плата за предоставляемые социальные и бытовые услуги в полном размере берется со следующих граждан:

– все граждане, которым оказали социально-бытовые услуги;

– пенсионеры и инвалиды, проживающие в семьях, члены которых обязаны содержать их в законном порядке и среднедушевой доход которых выше прожиточного минимума, приписанного для своего региона.

Сегодня в Российской Федерации происходит тенденция увеличения объема платных услуг, предоставляемых гражданам (табл. 1).

Таблица 1

Социальные услуги, предоставляемые гражданам пожилого возраста и инвалидам в Российской Федерации за 2011–2014 гг. [2]

	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Объем платных услуг населению (руб.)	5391077,4	8199740,5	10851096,9	13361353

Из табл. 1 видно, что в период с 2011–2014 гг. годовой объем платных услуг гражданам пожилого возраста и инвалидам увеличивался на 30-60% по сравнению с предыдущим годом, т.е. предпринимательство в сфере социального обслуживания населения постепенно развивается.

Плата за обслуживание на дому оплачивается по прейскуранту стоимости социальных услуг, обязательно утвержденному местными органами. Платные услуги гражданам должны оказываться на основе договоров, в которых определены объем оказываемых платных услуг, порядок и размер оплаты.

Примером индивидуального договорного обслуживания граждан на платной основе в г. Магнитогорск является специализированный «Дом ветеран» при Магнитогорском благотворительном общественном фонде «Металлург». Данный центр начал свою работу с декабря 1996 г. и был построен на пожертвования иностранных грантов, средства ОАО «ММК» [4].

«Дом ветеран» предназначен для проживания в нем одиноких пенсионеров на основании договора пожизненного содержания с иждивением – бывших работников Магнитогорского металлургического комбината, метизного и калибровочного заводов, работников организаций города.

Дом составляет 131 однокомнатную квартиру площадью 36 кв. м. каждая. Они оснащены современной домофонной связью и пожарной сигнализацией. Жильцам предоставляется медицинское обслуживание: рабочий кабинет для приема пациентов, процедурный кабинет, фельдшер в доме. Для того, чтобы стать жителем данного дома, нужно достичь пенсионного возраста и передать свое жилье в г. Магнитогорске Магнитогорскому городскому благотворительному общественному фонду

«Металлург», на основании договора пожизненного содержания с иждивением. Ответ на предоставление квартиры в доме «Ветеран» дает межведомственная комиссия в соответствии с «Положением о порядке заселения в специализированный дом «Ветеран» и «Положение о специализированном доме «Ветеран».

Финансирование его происходит не за счет государственного бюджета, а за счет других источников, основной из которых являются благотворительные поступления (табл. 2).

Также при фонде действуют 2 магазина «Ветеран», кафе «Ветеран» и социальная аптека. Контроль за ценами на продукты осуществляет общественная комиссия фонда. А для жителей «Дом ветеран», инвалидов 1 группы, семей, потерявших кормильца вследствие несчастного случая на производстве, многодетных семей – предназначена 10% скидка на товары.

Таблица 2

Источники образования денежных средств МГБОФ «Металлург» за 2013–2014 гг. (млн. руб.)

Источники образования денежных и материальных средств	2013 г.	2014 г.
Благотворительные пожертвования	335,2	468,5
Доходы от собственной коммерческой деятельности, в том числе:	21,2	25,9
оказание платных услуг	4,8	5,5
доходы от собственности	13,2	13,2
доходы от предпринимательской деятельности	2,4	2,3
другие, не запрещенные законом поступления	0,8	4,9
ИТОГО	356,4	494,4

Из табл. 2 видно, что доходы от коммерческой деятельности приносят немалые доходы предприятию и составляют около 13% от всей прибыли.

Таким образом, на примере деятельности дома «Ветеран» становится понятно, что предпринимательство в сфере социального обслуживания приносит неплохие материальные средства в бюджет центров, за счет которых они могут развиваться дальше.

Использованные источники:

1. Зиновьева, Е.Г. Экономические основы социальной работы: учебное пособие / Е.Г. Зиновьева. – Магнитогорск: Магнитогорский государственный университет, 2006. – 106 с.
2. Предпринимательство // https://ru.wikipedia.org/wiki/Предпринимательство
3. Платные услуги населению / ЕМИСС – 26.05.2010. №367 // http://fedstat.ru/indicator/data.do?id=31280
4.Специализированный дом «Ветеран» // http://fondmetallurg.ru/aboutfond/strukt/org/dom-veteran.html

Зиновьева Е.Г., к. филос. наук
доцент кафедры экономики и маркетинга
Красавин Д.Н.
студент
Магнитогорский государственный
технический университет им. Г.И. Носова
Россия, г. Магнитогорск

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПЕНСИОННЫХ РЕФОРМ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ С 1990 г. ПО 2015 гг.

Аннотация: В данной статье рассматриваются пенсионные реформы Российской Федерации с 1990 по 2015 гг.

Abstract: This article focuses on the pension reforms of the Russian Federation from 1990 to 2015.

Ключевые слова: пенсионная реформа, пенсия, накопления, пенсионный фонд России, пенсионный возраст.

Keywords: pension reform, pension savings, the pension fund of Russia, the retirement age.

Вопрос о дальнейшем функционировании пенсионной системы по сей день остаются дискуссионным. В связи с общественно-политической направленностью экономические аргументы в прямом смысле слова теряются в неком обилии политических лозунгов.

С экономической точки зрения дискуссия о дальнейшем развитии пенсионной системы разворачивается в нескольких направлениях: увеличение пенсионного возраста и сохранение пенсионных накоплений. Однако, демографическая ситуация в стране и, соответственно, перспектива поступлений средств в пенсионную систему безусловно взаимосвязаны. В связи с этим целесообразно заметить, что более высокие темпы роста экономики страны, в результате приведут к высокому уровню оплаты труда и, следовательно, к повышению уровня пенсии.

Анализируя перспективы пенсионной системы Российской Федерации мы невольно обращаемся к опыту стран Европы, тем самым забывая о том, что уровень социального обеспечения в странах ЕС значительно выше, чем в России. Для того, чтобы адекватно оценивать возможности экономики страны, нужно принимать взвешенные решения не только в пенсионной политики, но и в налоговой политике, которая в свою очередь является регулятором перераспределения ресурсов в экономике. Реализация накопительной части трудовой пенсии способна увеличить доходы будущих пенсионеров.

Для более полного осмысления дальнейших перспектив развития пенсионной системы следует проследить тенденцию реформирования с 1990 по 2015 гг.

Пенсионная реформа 1990-1994 гг. закрепила равную для пенсионного обеспечения правовую оценку всех видов трудовой деятельности и оплата за

нее. По закону от 20 ноября 1990 г. «О государственных пенсиях в России» говорится, что все взносы граждан будут находятся в Пенсионном фонде России (ПФР), тем самым это было одной из важных перспектив реформирования того времени. Все средства пенсионного фонда не сливались с государственным бюджетом, тем самым были предназначены только для выплаты пенсии. Но в начале 1992 года закон был не полностью введен в действие, поэтому многие пенсионеры, несмотря на большой стаж работы и неплохую зарплату получали минимальную пенсию. Чтобы не допустить обнищания пенсионеров власти регулярно индексировали пенсии. В результате в 1993-1994 годах средняя пенсия превышала прожиточный минимум пенсионера.

Таким образом, данная пенсионная реформа пыталась привести экономику к финансовой стабильности. С наступлением 90-х годов экономические и демографические показатели стали резко ухудшаться. К середине 90-х годов было решено реформировать пенсионную систему [2].

Пенсионная реформа 1995-2001 гг. Главной задачей государства в тот период было не допустить обнищания пенсионеров. Это было связано с тем, что покупательная способность пенсий снизилась, а количество поступлений в ПФР стало меньше. Из-за низких поступлений в ПФР образовалась задолженность по выплатам пенсий пенсионерам (рис. 1).

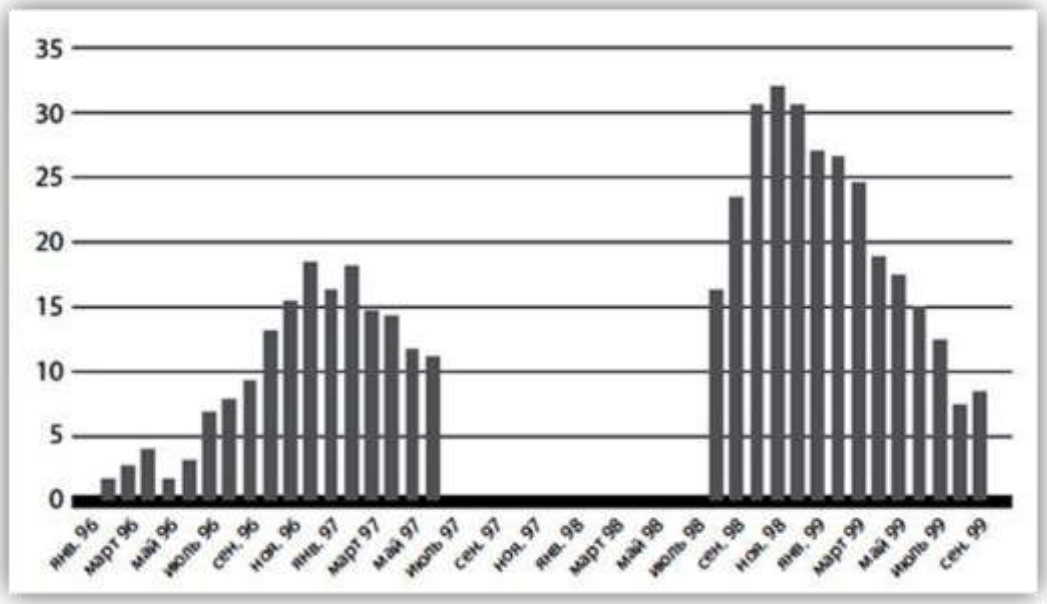


Рисунок 1. Задолженности ПФР по выплате пенсий, млрд. рублей

Из рис. 1 видно, что с 1996-1997 гг. долг ПФР перед пенсионерами стал нарастать. В ноябре 1996 г. он достиг отметки в 17 млрд. рублей. Благодаря усилиям правительства задолженность была полностью погашена к июлю 1997 г. Это удалось достичь замораживанием индексаций пенсий, что привело к ухудшению размера самой пенсии. В 1997 году пенсионерам предоставили право выбора на основе как правил будет рассчитываться их пенсия (1990 г. или 1997 г.). В пенсионной программе от 20 мая 1998 г.

пенсии финансировались из федерального бюджета, размер пенсий обеспечивался в зависимости от страхового стажа и уплаченных пенсионных взносов, а дополнительное пенсионное страхование формировалось за счет взносов работодателей и самих граждан. Но из-за экономического кризиса 1998 г. средняя пенсия опустилась до 80% прожиточного минимума, а задолженность ПФР снова возросла (рис. 1). В течение полутора лет после кризиса правительство заботилось о повышении минимальных выплат пенсионерам. И лишь в мае 1998 г. благоприятная экономическая ситуация позволила полностью погасить долг. В результате к концу 2001 г. средняя пенсия приблизилась к прожиточному минимуму пенсионера. Но по программе пенсионной реформы 2001-2002 гг. стало ясно, что пенсионная реформа вновь нуждается в реформировании, т.к. нужна хорошая нормативно-правовая база, которая подошла бы к существующей экономической ситуации в стране. Тем самым это было началом системной пенсионной реформы.

Пенсионная реформа 2002-2010 гг.. На протяжении 2002-2004 гг. главной целью реформы было реальное повышение размера пенсии, но, к сожалению, к концу 2004 г. размер пенсии вырос лишь на 9%. В 2005-2010 гг. базовая и страховая часть пенсий индексировались в соответствии с законом «О трудовых пенсиях». В марте 2005 г. базовая часть пенсии была повышена до 900 рублей. В связи с этим правительству приходилось увеличивать долю бюджетного финансирования пенсионной системы. Но из-за кризиса 2008 г. нарастал дефицит ПФР. Основные усилия властей направлялись на стабилизацию уровня жизни пенсионеров (индексация пенсий). В 2009-2010 гг. проводилось ускоренное повышение размера социальных пенсий (рис. 2).

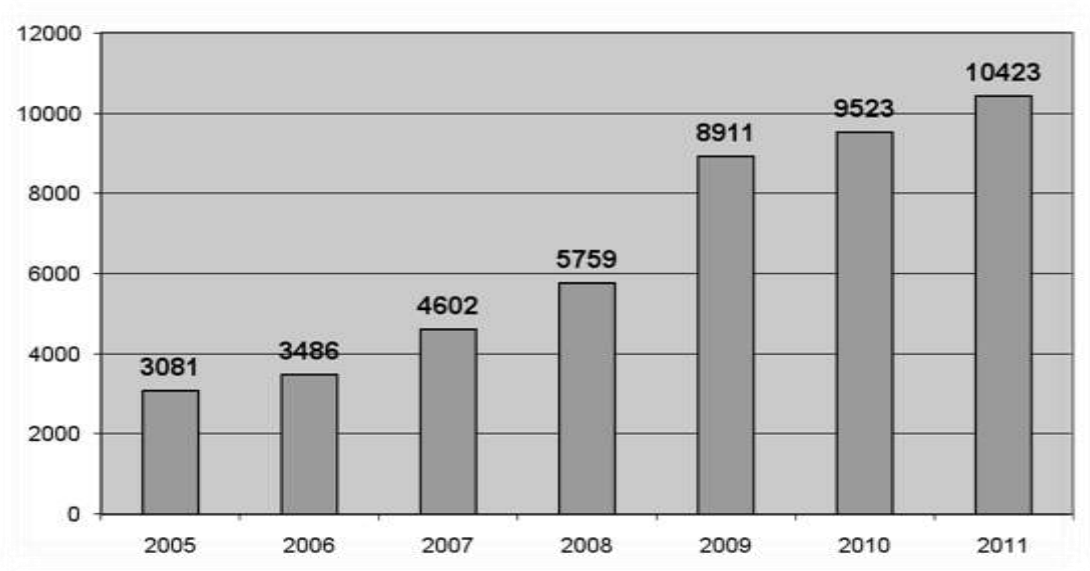


Рисунок 2. Средний размер назначенных месячных пенсий, руб.

Из рис. 2 видно, что с 2010 г. ни один из пенсионеров не получает пенсию ниже прожиточного минимума пенсионера. Также можно отметить,

что финансовый кризис 2008 г. явился резким толчком к повышению пенсий. В результате этого кризиса, чтобы пенсионеры не обнищали, правительство принимает меры по повышению уровня пенсий, таким образом, к 2011 г. средний размер месячной пенсии составил 10423 рубля.

Делая вывод можно сказать о том, что данная пенсионная реформа не оправдала ожиданий, которые были возложены на нее. Это обусловлено тем, что на протяжении всего срока реформы и периодом после нее ПФР не смог сформировать свой бюджет без дефицита. Дефицит бюджета к концу 2013 г. составлял 1 трлн. рублей. Еще одним важным критерием отказа от данной пенсионной реформы является пенсионная формула, т.к. она является несовершенной, и у властей возникают трудности, когда приходится объяснять гражданам, как рассчитываются их пенсии. Таким образом было принято решение провести еще одну пенсионную реформу, для того чтобы сократить дефицит бюджета ПФР, создать новую пенсионную формулу, повысить пенсионный возраст, увеличить срок выхода на пенсию.

Пенсионная реформа 2013-2015 гг. После отказа от пенсионной реформы 2002-2010 гг. государство вновь поднимает вопрос о реформировании пенсионной системы. Перспективой данной реформы является следующее:

1) будущая пенсия будет оцениваться в баллах, а не в рублях;

2) предлагается повысить пенсионный возраст.

Но главный вопрос, который возникает у населения, а зачем это нужно? В ходе пресс-конференции Евсей Гурвич ответил на этот вопрос. Во-первых, чтобы коэффициент замещения оставался неизменным (коэффициент замещения – соотношение средней пенсии и средней заработной платы). Поскольку доля стариков в России постоянно растет, это приведет к тому, что работающие будут платить все больше и больше денег в пенсионный фонд. Это приведет к росту недовольства работников. Во-вторых, создание исключительно накопительной пенсионной системы, т.е. каждый человек будет вносить пенсионный взносы только за себя. Но так как продолжительность жизни растет, а значит это приведет к уменьшению коэффициента замещения. Таким образом, главным в повышении пенсионного возраста является то, чтобы сохранить коэффициент замещения практически неизменным [3].

И последнее, повысить минимальный трудовой стаж. Но главным является то, что будущий пенсионер может сам решать где будет храниться его будущая пенсия. Он может оставить ее в ПФР, либо перевести вклад в негосударственный пенсионный фонд (НПФ). Главной задачей данной пенсионной реформы является стимулирование позднего выхода на пенсию, т.к. это способствует тому, что пенсия будет увеличена в зависимости от того, насколько позже установленного срока работник вышел на пенсию. Еще одним важным аспектом являются пенсионный баллы, которые вы

получите за период работы. Чем больше баллов вы получите, тем больше будет ваша будущая пенсия.

С 2014 г. в соответствии с новой пенсионной реформой отчисления «молчунов» (те, кто не определился где будет храниться их будущая пенсия) в накопительную часть пенсии сокращаются с 6% до 2%, 4% уходит в страховую часть. Те люди, кто доверил свои накопления УК или НПФ, сохраняются на уровне 6%. Новая пенсионная реформа предполагает сэкономить 350 млрд. рублей в результате пересмотра накопительного компонента. Еще одной важной перспективой реформирования является то, что чтобы создать пенсионную модель, в результате которой, снизится уровень трансфертов из федерального бюджета. В 2013 г. трансферт превышает 1,8 трлн. рублей (рис. 4) – это около 50% бюджета пенсионного фонда или 5% от ВВП. Таким образом, система становится несбалансированной.



Рисунок 3. Дефицит ПФРФ и трансферт из Федерального бюджета с 2010 по 2014 гг.

Из рис. 3 видно, что дефицит ПФР с 2010 по 2011гг. уменьшился на 0,5 трлн. рублей, но только лишь за счет того, что государство направляет деньги из федерального бюджета. С каждым годом трансферты увеличиваются на 0,3 трлн. рублей и это говорит о том, что поступлений в ПФР недостаточно от одних только граждан. Таким образом, новая пенсионная реформа должна сократить дефицит ПФР и уменьшить трансферты из федерального бюджета.

В вопросе об уполномоченном органе в сфере контроля и реализации прав было решено передать все основные функции Центральному банку. Это решение является положительным, т.к. именно от уполномоченного органа будет зависеть качество регулирования пенсионного рынка.

Пенсионная реформа 2010-2013 гг. не привлекла внимания населения. Таким образом, в ходе новой пенсионной реформы правительство решает провести хорошо продуманную информационно-разъяснительную работу с гражданами. Во-первых: это информирование населения России, во-вторых: разъяснение механизмов ее функционирования, в- третьих: разъяснение новых возможностей пенсионной реформы. Для этого принимаются такие меры как: разъяснительная компания с использованием СМИ, разработка информационных материалов, проведение разъяснительной работы, вовлечение различных органов государственной власти, различных организаций в информационную кампанию.

Несмотря на высокие темпы экономического развития (ожидаемые в будущем) не удается достичь приемлемых для страны роста доходов пенсионеров. Однако, более высокие темпы экономического роста развития страны позволяет покрывать пенсионные потребности граждан. В связи с этим в долгосрочной перспективе ориентирами развития пенсионной системы в России могут послужить страны западной Европы, т.к. формирование политики пенсионной реформы должно опираться на возможности государства. А сбалансированному развитию пенсионной системы будет способствовать плавное повышение пенсионного возраста, безусловно, основанное на росте средней продолжительности жизни граждан.

Использованные источники:

1. Зиновьева, Е.Г. Экономические основы социальной работы: учебное пособие / Е.Г. Зиновьева. – Магнитогорск: Магнитогорский государственный университет, 2006. – 106 с.
2. Роик, В.Д. Российская пенсионная реформа: проблемы, противоречия, перспективы / В.Д. Роик // Человек и труд. – 1999. – № 2. – С. 25–27.
3. Slon Magazine – онлайн-журнал об экономике и политике [электронный ресурс] // https://slon.ru/economics/pensii3443-798817.xhtml
4. Синявская, О.В. История пенсионной реформы в России / О.В. Синявская [интернет ресурс] // www.ru90.ru/content.

УДК 330.341:32

Зубенко В.В., доктор экономических наук
профессор кафедры «Мировые финансы»
Финансовый университет при Правительстве РФ
Ахметова К.Р.
студент 4 курс
Лукина В.Ф.
студент 4 курс
факультет «Кредитно-экономический»
Россия, г. Москва

ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА РОССИИ: A LA GUERRE COMME A LA GUERRE[80]

Аннтотация: В статье рассматривается проблемы развития финансовой системы России в условиях кризиса. Для реагирования на непредвиденные ситуации необходимы изменения в валютной, денежно-кредитной, финансовой политиках. Политика Центрального Банка РФ, повышение курса валют оказали существенное влияние на экономику страны. Нельзя не отметить начало серьезной борьбы за геополитические ресурсы в мире.

Ключевые слова: финансовая система, курс валюты, геополитическая борьба, финансовые ресурсы.

Abstract: The article discusses the problems of the Russian financial system in a crisis. To respond to unforeseen situations require changes in the currency, monetary and financial policies. Policy of the Central Bank of the Russian Federation, currency appreciation had a significant impact on the economy. We can not mark the beginning of a serious struggle for geopolitical resources in the world.

Key words: financial system, the exchange rate, geopolitical struggle, the financial resources.

Финансовая система России подвергается серьезным испытаниям. В результате санкций, инспирированных США, доступ к фондированию, кредитованию на зарубежных рынках долгосрочного капитала с 2014 г. во многом заморожен. Такого рода действия происходят в мировой экономке регулярно и тесно связаны с геополитическими кризисами. «Борьба (геополитическая – авт.) неизбежна, - считает президент В. Путин, - это нормально. Нужно лишь только, чтобы она велась по цивилизованным правилам»[81].

В мировом сообществе все более укрепляется мнение о специфической разновидности ведущейся сегодня «гибридной войны», порожденной глобализацией. Один из ее сегментов - финансовое давление на Россию.

[80] «a la guerre comme a la guerre» (франц.) – «на войне как на войне»
[81] http://vz.ru/news/2015/12/20/784916.html

Исходя из новой ситуации, государственные органы России вынуждены переформатировать механизмы регулирования воспроизводственной системы. Это предполагает ряд принципиальных изменений в сферах валютной, денежно-кредитной, финансовой политики. Их промежуточная задача – стабилизация национальной финансовой системы зафиксирована ЦБ РФ в документе «Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2015 год и период 2016 и 2017 годов».

В качестве ключевых административных элементов, требующих быстрого, но взвешенного решения, выступают, прежде всего, объемы денежной массы, способы стимулирования внутренних источников фондирования, практика взаимодействия государства с коммерческими банками, масштабы валютного контроля, уровень процентных ставок.

Многие из принятых ЦБ России в декабре 2014 г. мер были неоднозначно восприняты специалистами. Их порождение, прежде всего, было связано с резким ухудшением ситуации на рынке депозитов. С одной стороны, банкам было невыгодно повышать величину ставок, с другой стороны, под действием паники клиенты забирали свои денежные средства со счетов.

Жесткость подходов руководства ЦБ РФ была продиктована рядом причин. Следствием обвального падения курса рубля в декабре 2014 года (рис 1), наряду с другими факторами, стало резкое повышение ключевой ставки с 10,5 до 17%, что, во многом, блокировало циркуляцию денег в экономике. Разумеется, это не могло не ударить по предпринимательской активности. Тем более, что быстрой стабилизации курса рубля не произошло (в отличие от Белоруссии). Но в это время многие СМИ продолжали жить «воспоминанием о будущем» - пытаясь угадать дату наступления финансового кризиса, подобного 1998 г. На таком тревожном фоне целый ряд российских и иностранных экспертов поторопились охарактеризовать меры регулятора, как «провальные».

Но время принуждает многое переосмыслить. Меры ЦБ позволили стабилизировать валютный курс, ограничив рублевую ликвидность с помощью операции «валютный своп». Данная мера применялась очень аккуратно, поскольку она регулирует ресурсы для различных видов рублевых операций – выдачу кредитов, прием средств на депозиты, и тормозит тем самым экономический рост. Цель Банка России при принятии данной меры состояла в уменьшении спекулятивного давления на валютном рынке и предотвращении резкого ослабления национальной валюты. При высокой процентной ставке банки оказались заинтересованы в проведении стерилизации. Сегодня ставка здесь составляет 12%[82].

[82] www.cbr.ru/hd_base/?prtid=swapinfo_sub

За прошедший год большинство критиков были вынуждены поменять вектор своих оценок. Признание, что «эта мера (руководства ЦБ РФ – авт.) казалась чрезвычайной, но, если оглянуться назад, она помогла стабилизировать валюту, финансовые рынки и выправить ситуацию» - исходит от стратега французской брокерской компании OTCex по развивающимся рынкам Жана-Давида Хаддада, последовательного критика российского регулятора. Ему вторит Дж. Родригес, управляющий портфелем ценных бумаг инвесткомпании BlackRock (США): «все были удивлены тем, что экономика показала способность приспосабливаться … Совокупность мер, включающих повышение ключевой ставки и перевод рубля в свободное плавание в 2014 году, помогла Банку России справиться с турбулентностью рынка и падением цен на нефть».

В подобном стиле строят современные оценки и авторитетные международные организации. Агентство Moody 's Investors Service в декабре 2015 г. улучшило прогноз по России, отметив, что принятые ЦБ РФ меры позволили «смягчить шоки», а менеджеры Bank of America Corp., UBS Group AG, Wells Fargo & Co. прогнозируют рост котировок российских акций. «Хотя финансовые риски остаются высокими, а макроэкономическая ситуация сложной, мы далеки от той паники, которая наблюдалась в прошлом году», - прокомментировал управляющий активами банка Union Bancaire Privee (Лондон) П. Лаберко[83].

Спустя год после принятия ЦБ РФ ключевых решений нельзя не отметить определенную динамику. По-прежнему сохраняется высокая турбулентность российского рубля. Его резкое обрушение с начала декабря 2014 г. не остановится и на отметке 72,93 рубля за доллар после завершения 2015 г. (рис 1). При этом Россия вступает в период усиливающегося экономического противостояния Соединенным Штатам.

[83]См. подробнее http://vz.ru/news/2015/12/15/783837.html

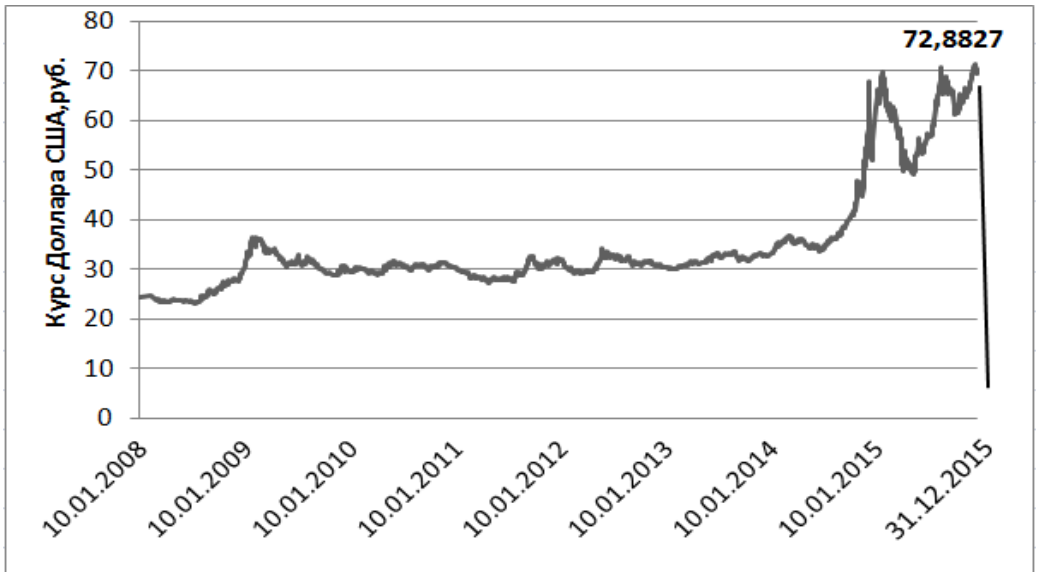


Рисунок 1. Динамика курса доллара к рублю 2008-31.12.2015 гг.

На фоне, когда финансовые органы государства смогли нейтрализовать серию расчетливых ударов наших «партнеров», к России применяются новые меры воздействия. США повышают ставку рефинансирования и отменяют запрет на экспорт нефти, действовавший на протяжении 40 лет. Это нельзя не учитывать при реализации экономических программ страны.

Рост ставки рефинансирования (16 декабря 2015 г.) знаменует не только нынешний конец эры дешевых денег. Прежде всего, для национального бизнеса США, который уже, видимо, исчерпал соответствующие прежней ситуации пределы своей предпринимательской активности. Тем более что доходность двухлетних казначейских облигаций достигла за последние шесть лет наивысшей отметки. Да и на рынке десятилетних облигаций наблюдается аналогичная тенденция.

Повышение ставки ФРС имеет очевидное геополитическое звучание. Главными государствами, что пострадают от этой меры, станут страны с развивающимися рынками, прежде всего, Китай и Россия. Её увеличение всего на 0,25% приведет к выводу с мировых рынков 800 млрд. долл. Столь выверенные меры по переманиванию такой денежной массы в США из стран, имеющих непростую финансовую ситуацию (Россия) отлично вписываются в санкционную стратегию лидера демократического мира. Причем принятая мера может иметь долгоиграющий характер. По мнению авторитетного эксперта по международным финансам Сун Хунбин (КНР), начиная с 2014–2016 гг. и до 2020-х годов объем долларового денежного обращения, при значительном увеличении ставки ФРС, может уменьшиться на 40%. Подобного рода уровень сокращения доллара в обращении приведет к кризису на развивающихся рынках. Когда США проводят такую политику, - подчеркивает эксперт, - мы неизбежно сталкиваемся с кризисом валют, они обесцениваются по отношению к доллару, а долги по отношению к ВВП растут. Увеличение ставки ФРС плюс проблема мусорных облигаций могут

стать прологом к кризису, считает Сун Хунбин, даже более серьезному, чем в 2008 году[84].

Другим принципиальным направлением манипуляции уже стал мировой нефтяной рынок. Как известно, нефть здесь торгуется в долларах, поэтому рост ставки ФРС провоцирует дальнейшее падение нефтяных котировок.

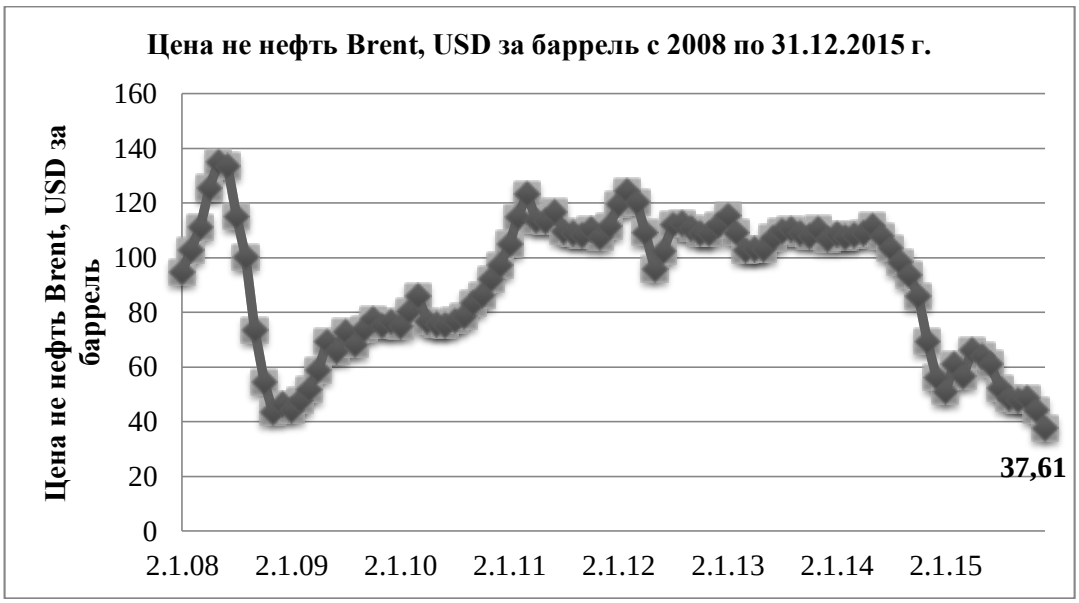


Рис. 2. Динамика цен на нефть 2008-31.12.2015 гг.

С целью достижения своих интересов США не церемонятся со своими союзниками, не говоря уже об оппонентах. Мировому сообществу доподлинно неизвестно, был ли сговор в 2014 г. между Б.Обамой и ближневосточными монархиями, чтобы «уронить» стоимость нефти и тем самым, причинить вред федеральному бюджету России. Однако, как известили СМИ, «28 марта президент США с этой целью побывал в Эр-Рияде, где провел крайне унизительные для себя переговоры с королем Саудовской Аравии Абдаллой ибн Абделем Азизом Аль Саудом»[85]. Знаменательно, что после этого визита, саудиты резко нарастили объемы добываемой нефти и ее поставки на мировой рынок. Результатом чего стало последовательное снижение цен на нее (рис. 2).

В качестве неожиданного можно рассматривать решение США поддержать отмену санкций в отношении Ирана по поводу ядерной программы этой страны. Это касается, в т.ч., снятия запрета на экспорт иранской нефти, что позволит увеличить нефтяную долю республики на

[84] www.vz.ru/economy/2015/12/15/783367.html
[85] http://speculant.com/news/politika/obama-ymolyaet-abdally-ibn-abdel-aziza-snizit-stoimost-nefti

мировом рынке[86]. При этом, нельзя забывать, что в стране за время санкций накоплены большие запасы нефти по квоте ОПЕК, установленной еще до введения санкций, и которую раньше нельзя было продавать.

Иран, скорее всего в первом квартале 2016 года, вновь выйдет на рынок со своей нефтью. Однако если раньше основным ее потребителем была Европа, то теперь этот рынок Старого Света поделен между Россией и Саудовской Аравией. Очевидно, что, освободившись от санкций, Иран попытается вернуться в Европу, но конкуренты не будут уступать свою долю рынка. В результате, страны-экспортеры нефти будут вынуждены создавать систему скидок, что, в свою очередь, резко снизит цены и доходы от ее продажи. В число стран экспортеров нефти, которые будут вынуждены разрабатывать подобную систему скидок, входит и Россия.

Разграбление террористами ДАИШ ресурсов Ирака и Сирии и продажа ими нефти по бросовым ценам на мировом рынке также велась под молчаливым присмотром США. Для дестабилизации мирового энергетического рынка США четко продумали свою роль «нефтяного жандарма», который будет принимать единоличные решения – кого миловать, а того казнить. В условиях избыточного на мировом рынке предложения нефти Конгресс США отменил 40-летнее эмбарго на экспорт американской нефти. Сенаторы, продавившие решение по снятию эмбарго, не скрывают направленности своих мер, - «…со временем мы вытесним российскую, саудовскую и иранскую нефть, – подчеркивает республиканец Джо Бартон. – Благодаря этому закону США встанут у руля мировой энергетической политики. Это значительная победа»[87].

Но, как известно, a la guerre comme a la guerre. Русский долго запрягает, зато потом быстро едет.

Борьба за ресурсы и геополитическое влияние вступает в новую стадию. Валютно-финансовая система России должна быть готова к отражению агрессии.

Использованные источники:

1) http://vz.ru/news/2015/12/20/784916.html; Дата обращения: 30.12.2015
2) www.cbr.ru/hd_base/?prtid=swapinfo_sub; Дата обращения: 30.12.2015
3) http://vz.ru/news/2015/12/15/783837.html; Дата обращения: 30.12.2015
4) www.vz.ru/economy/2015/12/15/783367.html; Дата обращения: 30.12.2015
5) http://speculant.com/news/politika/obama-ymolyaet-abdally-ibn-abdel-aziza-snizit-stoimost-nefti; Дата обращения: 30.12.2015

[86] До введения санкций Иран экспортировал ок. 2,2 млн. баррелей/ ежедневно. Сегодня Саудовская Аравия экспортирует 7,6 млн. баррелей/сутки.
[87] //www.panarmenian.net/rus/news/202454/

УДК 37.014

Зуева Е.С.
студент 5-го курса
Королев А.В., к.т.н
доцент
ЧОО ВО-АССОЦИАЦИЯ «ТУЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ (ТИЭИ)»
г.Тула

РОЛЬ ОБЩЕСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В ГОСУДАРСТВЕННО-ОБЩЕСТВЕННОМ УПРАВЛЕНИИ ОБРАЗОВАНИЕМ

На примере сотрудничества патриотического молодежного движения «Георгиевцы!» по Тульской области с образовательными организациями региона представлена одна из форм взаимодействия общественных организаций с учреждениями образования, рассмотрена проблема включения общественных организаций в государственно-общественное управление образованием.

Ключевые слова: государственно-общественное управление, инновационная деятельность, общественные организации, модернизация образования

Современный этап модернизации системы российского образования характеризуется расширением круга субъектов образовательной деятельности, усложнением содержания образовательного процесса, изменением сети образовательных учреждений. В этих условиях требуется качественно иной подход к управлению этой социальной сферой.

В сложившейся ситуации внимание руководителей школ вновь обращено к государству как равноправному субъекту государственно-общественного управления школой, уходить из которой оно, по мнению директоров школ, не имеет право.

С точки зрения представителей общественности, ощущается недостаточная активность органов управления образованием в поисках форм работы, адекватных современным потребностям государственно-общественного управления школой и принципу паритетного участия государства и общественности в управлении образованием. Эта же проблема проявляется и во взаимодействии школы с общественными организациями.[88]

Одним из видов инновационной деятельности для образовательных организаций Тульской области является включение молодежных общественных организаций в образовательное пространство. Так, например, руководителем и активистами ПМД «Георгиевцы!» по Тульской области в сентябре этого года была проведена серия дискуссионных столов с обучающимися 8-11 классов нескольких образовательных учреждений.

[88] Матвеева Н. А., Лопаткин В. М., Каракозов С. Д. Проблемы развития системы государственно-общественного управления школой в условиях модернизации региональной системы образования//МИР НАУКИ, КУЛЬТУРЫ, ОБРАЗОВАНИЯ– 2009.

Такая форма работы, как дискуссионный стол, представляет собой групповую дискуссию, в ходе которой участники под руководством куратора выражают свое мнение относительно одной или нескольких тем.

Всем участникам дискуссионных столов были даны следующие темы для обсуждения:

1. История России: должны ли мы знать её или в этом нет необходимости?
2. Патриотизм: возможно ли его воспитать или это собственный выбор?
3. Моя Россия: родной дом или «гостиница»?
4. Отцы и дети: борьба мнений или единомыслие?
5. Сохранение традиций предков: дело бесполезное или наша обязанность?
6. Зарубежное творчество в России: запрет или согласие?

При обсуждении тем кураторы дискуссионных столов старались понять, существуют ли в сознании молодого поколения те базовые национальные ценности, которые указаны в Концепции духовно-нравственного развития и воспитания личности гражданина России, разработанной в соответствии с Конституцией Российской Федерации и ФЗ «Об образовании в РФ»,:

патриотизм — любовь к России, к своему народу, к своей малой родине, служение Отечеству;

социальная солидарность — свобода личная и национальная, доверие к людям, институтам государства и гражданского общества, справедливость, милосердие, честь, достоинство;

гражданственность — служение Отечеству, правовое государство, гражданское общество, закон и правопорядок, поликультурный мир, свобода совести и вероисповедания;

семья — любовь и верность, здоровье, достаток, уважение к родителям, забота о старших и младших, забота о продолжении рода;

труд и творчество — уважение к труду, творчество и созидание, целеустремлённость и настойчивость;

наука — ценность знания, стремление к истине, научная картина мира;

традиционные российские религии — представления о вере, духовности, религиозной жизни человека, ценности религиозного мировоззрения, толерантности, формируемые на основе межконфессионального диалога;

искусство и литература — красота, гармония, духовный мир человека, нравственный выбор, смысл жизни, эстетическое развитие, этическое развитие;

природа — эволюция, родная земля, заповедная природа, планета Земля, экологическое сознание;

человечество — мир во всём мире, многообразие культур и народов, прогресс человечества, международное сотрудничество[89]

Каждая тема раскрывалась кураторами в соответствии с возрастом участников.

По итогам дискуссионных столов были получены следующие данные.

Тема первая: «История России: должны ли мы знать её или в этом нет необходимости?»

При обсуждении данной темы большинство молодых людей независимо от возраста утверждали, что *знание истории обязательно для граждан России, но знание точных дат - необходимость для историков.*

Однако, существовали и другие мнения:

14-15 лет

– Для нашего возраста это не слишком важно

– Зачем её учить, если всё есть в Интернете

– Знать историю или нет – это личное дело каждого

– Есть события, которые необязательно помнить (пример – распад СССР)

16-18 лет

– Во всех источниках, учебник это или Интернет, порой встречаются расхождения. Так зачем мне знать историю, если я не могу быть уверен в ее достоверности?

– Знание исторических событий способно помочь предотвратить повторение прошлых ошибок

– Историю знать надо, чтобы сдать ЕГЭ.

Тема вторая: «Патриотизм: возможно ли его воспитать или это собственный выбор?

В начале обсуждения ребятам предлагалось дать определение понятию «патриотизм»

Итак, *патриотизм – это любовь и уважение к Родине, знание ее истории и символики, соблюдение законов и личное участие в жизни страны.*

Небольшое количество участников смотрят новости, однако, осмысленное понимание увиденного отмечается у старшего возраста.

Около 90% участников выразили единое мнение относительно одежды. Каждый из них утверждает, что не приобретал бы одежду с символикой или текстом других стран, если бы на российском рынке были качественные и доступные по цене вещи с государственной символикой.

- *Мода очень важна в воспитании патриотизма*

Также они считают, что воспитывать патриотизм необходимо с детства, но , будучи взрослым, человек сам примет решение.

[89] Концепция духовно-нравственного развития и воспитания личности гражданина России /А.Я. Данилюк, А.М. Кондаков, В.А. Тишков.- М.: Просвещение, 2011.

14-15 лет

Большинство считает, что воспитание патриотизма – задача семьи.

16-18 лет

Большинство считает, что семья и школа должны быть единомышленниками в воспитании

- *Если мы не будем воспитывать – это сделают другие.*

Тема третья: «Моя Россия: родной дом или «гостиница»?»

Ребятам предлагалось представить ситуацию, в которой им предоставляют возможность уехать в любую страну.

Около 15% из всех опрошенных уехали бы из страны, но причины у всех разные:

- в некоторых странах условия жизни намного лучше (Америка, Германия, Китай)

- уехал(а) бы к родственникам

- уехал для того, чтобы получить образование, но вернулся бы и реализовал себя здесь

Интересный факт. Ребята младшего возраста, проживающие в центре города уехали бы из страны, на постоянное место жительство в Европу или США, в то время как их сверстники из отдаленных микрорайонов практически все желают связать свою жизнь с Россией. Хочется отметить, что ребята старшего возраста готовы терпеть трудности, которые возникают в государстве, и жить здесь.

Также, выяснилось, что приводя примеры стран, которые «лучше» России, молодые люди делали выводы чаще всего исходя из увиденного в развлекательном контенте Интернета.

Тема четвертая: «Отцы и дети: борьба мнений или единомыслие?»

Современный взрослый, по мнению ребят, это тот человек, который хорошо разбирается в информационных технологиях. «Продвинутость» была определена только внешними признаками – личностных качеств никто не называл.

По мнению нескольких ребят, «продвинутые» взрослые – это «взрослые дети», на которых интересно смотреть. Однако, то, что взрослые должны быть более простыми, обычными, поддерживают больше половины ребят.

Молодые люди 14-15 лет утверждали, что нравоучения родителей, по сути, верны, но они признались, что не способны самостоятельно думать, т.к. зависимы от мнения друзей.

Выяснилось, что в возрасте 14-15 лет многих ребят сдерживает от проступков только страх наказания.

Между тем, большинство участников отметили, что непонимание между младшим и старшим поколением всё же присутствует:

- *Они не понимают, чем мы живем, и не понимают наших интересов!*

- *Иногда их нравоучения смешны, в них нет ничего общего с реальностью.*

Около 80% подростков считают, что это непонимание преодолеть можно.

Все участники желают проявления родительской любви, заботы, но «всё должно быть в меру».

Только около 5% ребят говорят своим родителям о любви и им отвечают взаимностью.

Тема пятая: «Сохранение традиций предков: дело бесполезное или наша обязанность»

Отношение к сохранению традиций у участников очень сильно различалось.

14-15 лет – для этого возраста было важно сохранять традиции, которые носят увеселительный характер (Масленица, Пасха)

Мнения ребят 16-18 лет:

- Семья отвечает за сохранение традиций, т.к. именно взрослые должны учить им детей.

- Достаточно лишь помнить о традициях, которые были, но воспроизводить их не имеет смысла.

- Надо стремиться к унификации, чтобы как можно меньше было различий между народами и странами, т.к. это становится причиной войн.

Было отмечено, что акция «Бессмертный полк» и празднование Дня Победы для молодежи являются традициями.

Также было мнение, что пришедшие праздники из зарубежных стран, такие как День всех влюбленных и Хэллоуин – веселые праздники, которые надо принять в качестве традиций. О происхождении праздников большинство опрашиваемых не знает и не считает нужным знать, в отдельных случаях ребята рассказывали историю этих праздников, которую они узнали из интернета.

Тема шестая: «Зарубежное творчество в России: запрет или согласие?»

Во время работы над данной темой выяснилось, что у 10% подростков рингтоном является русско-язычная песня, 20% - стандартная музыка и 60% - зарубежная.

Каждой группе предлагалось вспомнить четыре российских и четыре иностранных фильма.

Время, потраченное на то, чтобы вспомнить зарубежные фильмы ограничивалось 10-30 секундами, советские или российские – от 30 сек. до 1,5 минут.

В основном, были названы российские фильмы, снятые к 70-летию Победы – «А зори здесь тихие», «Битва за Севастополь» и т.д.

Молодые люди отмечают, что им есть чем гордиться: классическая литература, архитектура, музыка, театр, балет, КВН, игра «Что?Где?Когда?».

Однако, им также стыдно признавать, что в современном творчестве Россия отстает от других стран. Музыка и фильмы в других странах намного интереснее, «живее»,. По их мнению, если бы наши фильмы были сняты более профессионально, и они отражали лучшее, что есть в России, то патриотизм бы крепчал.

При проведении дискуссионных столов было замечено, что основная масса ребят «прячется» за шаблонными ответами, за теми фразами, которые будут скорее правильными нежели искренними. Для того, чтобы услышать их собственное мнение, кураторам иногда приходилось потратить от 20 до 40 минут.

Итоги проведенной работы были представлены ПМД «Георгиевцы!» 25 сентября 2015 г. на региональной научно-практической конференции «История и культура России как факторы формирования национальной идентичности молодежи» в городе Новомосковске, на которой присутствовали представители администрации муниципального образования, образовательных организаций, а также сами обучающиеся.

Данный опыт подтверждает, что определенные формы участия общественных организаций в жизнедеятельности современной российской школы существуют. Общественные организации осознают необходимость расширения сферы участия в делах школы и качественных изменений в содержании взаимодействия со школой. Однако одним из негативных факторов развития государственно-общественного управления школой остается потеря традиций взаимодействия школы с общественными организациями, распад налаженной, апробированной системы данного взаимодействия, к восстановлению которой необходимо приступить сегодня.

Использованные источники:

1. Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» [Текст]. — М.: Омега — Л., 2014. — 134 с.
2. Концепция духовно-нравственного развития и воспитания личности гражданина России /А.Я. Данилюк, А.М. Кондаков, В.А. Тишков.- М.: Просвещение, 2011.
3. Асмолов А.Г. Что я думаю о детях: образование и воспитание в меняющемся мире/ А.Г. Асмолов; ред.-сост.Н.А.Пастернак.-2-е изд., знач. Доп. – М.: Федеральный институт развития образования, 2012. – 88 с.
4. Матвеева Н. А., Лопаткин В. М., Каракозов С. Д. Проблемы развития системы государственно-общественного управления школой в условиях модернизации региональной системы образования//МИР НАУКИ, КУЛЬТУРЫ, ОБРАЗОВАНИЯ– 2009.
[Электронный ресурс].URL: http://cyberleninka.ru/article/n/problemy-razvitiya-sistemy-gosudarstvenno-obschestvennogo-upravleniya-shkoloy-v-usloviyah-modernizatsii-regionalnoy-sistemy.

Зюзина Н.Н., к.э.н.
доцент
Липецкий филиал Фиуниверситета
Мороз Ю.В.
студент 5 курса
направление Менеджмент (МА)
Липецкий филиал Финуниверситета

МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ В МАРКЕТИНГЕ: ОБЩЕНАУЧНЫЕ; АНАЛИТИКО-ПРОГНОСТИЧЕСКИЕ; МЕТОДИЧЕСКИЕ ПРИЕМЫ, ЗАИМСТВОВАННЫЕ ИЗ РАЗНЫХ ОБЛАСТЕЙ ЗНАНИЙ

Аннотация: *В статье рассматриваются методы исследования в маркетинге. Маркетинговое исследование представляет собой комплексное исследование. Так, комплексное исследование включает такие понятия – рынок, потребитель, конкурент. Без этих понятий трудно представить «идеальный» рынок.*

Ключевые слова: *маркетинговые исследования, комплексный подход, системный анализ, методы исследования.*

Исследования маркетинга представляют собой сбор, обработку и анализ данных с целью уменьшения неопределенности, сопутствующей принятию маркетинговых решений. Исследованиям подвергаются рынок, конкуренты, потребители, цены, внутренний потенциал предприятия. Основой исследований маркетинга служат общенаучные и аналитико-прогностические методы. Информационное обеспечение складывается из кабинетных и полевых исследований, а также из различных источников информации (внутренних и внешних, собственных и платных и др.).

Конкретным результатом исследований маркетинга являются разработки, которые используются при выборе и реализации стратегии и тактики маркетинговой деятельности предприятия.

Методологические основы маркетинга складываются из общенаучных, аналитико-прогностических методов, а также методических приемов, заимствованных из разных областей знаний.

Общенаучные методы:
- системный анализ;
- комплексный подход;
- программно-целевое планирование.

Аналитико-прогностические методы:
- линейное программирование;
- теория массового обслуживания;
- теория связи;
- теория вероятностей;
- сетевое планирование;
- методы деловых игр;
- экономико-статистические методы;

- экономико-математическое моделирование.

Методические приемы, заимствованные из разных областей знаний: социологии, антропологии, экологии, эстетики, дизайна.

Системный анализ находит широкое применение в маркетинговых исследованиях, поскольку позволяет рассматривать любую рыночную ситуацию как некий объект для изучения с большим диапазоном внутренних и внешних причинно-следственных связей. Так, изменения на рынке потребительских товаров могут быть причиной, с одной стороны, внешних процессов, изменения в сфере рынка средств производства, финансового рынка, международного рынка, а с другой, - внутренних процессов: изменения в развитии рынков отдельных тесно взаимосвязанных товаров.

Комплексный подход позволяет исследовать рыночную ситуацию, рассматривая ее как объект, имеющий разные проявления. Например, проблематика рынка отдельного товара может быть связана с изменением спроса, товарного предложения или цены. В данном случае - это своего рода аспекты исследуемого объекта (или ситуации), следуя которым можно определить стратегические и тактические решения выхода из создавшейся ситуации.

Что касается программно-целевого планирования, то оно широко используется при выработке и реализации стратегии и тактики маркетинга. Более того, можно сказать, что маркетинг - это и есть использование программно-целевого подхода в сфере рынка. На этом принципе основана вся плановая деятельность, связанная с маркетингом на предприятии (программы или планы маркетинга).

Линейное программирование как математический метод для выбора из ряда альтернативных решений наиболее благоприятного (с минимальными расходами, максимальной прибылью, наименьшими затратами времени или усилий) применяется при решении ряда проблем маркетинга.

Теория связи, рассматривающая механизм «обратных связей», позволяет получить сигнальную информацию о процессах, выходящих за пределы установленных параметров. В маркетинговой деятельности использование такого подхода дает возможность управлять товарными запасами (регулирование поступлениями и отгрузками), процессами производства и сбыта (увязка производственных мощностей с возможностями сбыта).

Методы теории вероятностей помогают принимать решения, которые сводятся к определению значения вероятностей наступления определенных событий и выбору из возможных действий наиболее предпочтительного.

Метод сетевого планирования дает возможность регулировать последовательность и взаимозависимость отдельных видов работ или операций в рамках какой-либо программы. Он позволяет четко фиксировать основные этапы работы, определять сроки их выполнения, разграничивать

ответственность, экономить затраты, предусматривать возможные отклонения.

Разрешению реальных маркетинговых ситуаций в значительной мере помогает метод деловых игр. Упрощенные модели поведения конкурентов, стратегии выхода на новые рынки могут «проигрываться» для нахождения оптимальных решений.

Для комплексного решения задач, связанных с повышением качества продукции, и одновременной экономии материальных и трудовых ресурсов используется метод функционально-стоимостного анализа (ФСА). Например, зачем создавать излишнюю прочность товара, сели он быстро устаревает морально и выходит из употребления? Продукт производства как потенциальная потребительская стоимость проявляется лишь тогда, когда превращается в объект потребления.

Систему известных или предполагаемых связей между событиями, действиями или процессами можно описать с помощью методов моделирования. Более эффективными являются эконометрические (экономико-математические) модели. Они дают возможность с учетом действующих факторов внешней и внутренней среды оценить, например, перспективы развития емкости рынка, определить наиболее рациональные стратегии маркетинга и возможные ответные шаги конкурентов, оценить оптимальные затраты на маркетинг для получения необходимого размера прибыли.

Особое место в методическом арсенале маркетинга занимают методы экспертных оценок. Они позволяют достаточно быстро получить ответ о возможных процессах развития того или иного события на рынке, выявить сильные и слабые стороны предприятия, получить оценку эффективности тех или иных маркетинговых мероприятий. Используются методы «Дельфи», «Мозговой атаки», «Адвоката дьявола» и др.

Правильное проведение экспертизы предполагает решение ряда вопросов, связанных с формированием экспертной группы, проведением процедуры экспертизы, выбором методов обработки результатов экспертных оценок. Основными требованиями к экспертам являются их компетентность, профессионализм, авторитетность, беспристрастность. Процедура экспертизы предполагает коллективное генерирование идей на основе проведения дискуссий или опросов (обычных или многоступенчатых) с применением анкет. Использование средств вычислительной техники помогает не только обработать полученные данные, но и построить аналитические и имитационные модели. Все это делает использование экспертизы методом достаточно авторитетным и перспективным.

Активно используются в исследованиях и разработках маркетинга методические приемы, заимствованные из других областей знаний. Наибольшая связь маркетинговой методологии проявляется с методами

социологии и психологии, поскольку особое внимание в маркетинге уделяется поведению потребителей и факторам, влияющим на него.

Таким образом, в результате маркетинговых исследований менеджмент фирмы дает возможность получить ценную информацию о том, какие же товары и по какой именно причине выбирает потребитель, о ценах, которые покупатели готовы заплатить, о том, в каких именно регионах наиболее высок спрос на данный товар (другими словами - емкость рынка).

Использованные источники:

1. Зюзина Н.Н. Маркетинг как инструмент управления предприятием. Учебное пособие[Текст]// Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2010. – 65 с.
2. Юдин О.И. Эффективность отдельных видов продукции[Текст]// О.И. Юдин, Н.Н. Зюзина // Экономика и управление: сб. науч. статей Всеросс. науч.-практ. конф. – Тамбов-Липецк, Изд-во Першина Р.В. – 2012. – 6 с.

Зюзина Н.Н., к.э.н.
доцент
Липецкий филиал Фиуниверситета
Рудченко А.Н.
студент 5 курса
направление Менеджмент (МА)
Липецкий филиал Финуниверситета

УПАКОВКА КАК МАРКЕТИНГОВЫЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРА НА РЫНОК
PACKAGING AS A MARKETING TOOL SALES PROMOTION

Ключевые слова: упаковка, маркетинг, маркетинговый инструментарий, привлекательность, фирменный стиль.

Keywords: packaging, marketing, marketing tool, attractiveness, corporate identity.

Аннотация: в статье рассмотрена упаковка как маркетинговый инструментарий продвижения товара на рынке.

Annotation: The article describes the packaging as a marketing tool to promote products in the market.

В современных условиях на рынке практически не встречаются товары без упаковки. Главным образом это касается пищевой продукции, а также товаров бытовой химии. Красивая, экологичная и удобная упаковка становится лицом товара, первым информационным источником о его свойствах и качестве. Поэтому так важно произвести хорошее впечатление на покупателя, чтобы завоевать его доверие и превратить в постоянного клиента. Упаковка – это лицо товара. Чем презентабельнее и привлекательнее для клиента она будет выглядеть, тем больше вероятность, что он купит этот товар. Причем очень часто потребитель покупает именно упаковку, а не товар внутри нее. В то же время известны хрестоматийные случаи, когда из-за плохой упаковки продажи резко падали. Особенно это

заметно после ребрендинга какого-нибудь товара. В чем же секрет? Все дело в том, что при покупке покупатель никогда не отделяет продукт от упаковки. Для него это единый товар, даже если потом он выбросит упаковку сразу после вскрытия. Но, так как при покупке он не видит товар, то получается, что деньги он отдает именно за упаковку.

Привлекательность и фирменный стиль – это ключевые моменты любой упаковки. Ведь каждый производитель стремится стать лидером не только производства, но и продаж. Если продукция остается невостребованной, стоит задуматься не только о качестве производимого товара, но, возможно, поискать более модернизированные способы упаковывания, продумать ее внешний вид, поработать над дизайном и удобством в использовании. В то же время упаковка должна стать лицом фирмы, ее отличительным брендовым знаком, к которому покупатель будет стремиться. Это может быть символ или название, что-то обязательно должно выделять ваш товар среди прочих.

В современном мире роль упаковки гораздо значительнее, чем десять лет назад. Связано это с появлением супермаркетов. Ведь теперь описанием товара, его полезных свойств и рекламой занимается сам продукт. Упаковка становится основным информационным средством. Поэтому она должна быть максимально привлекательной, надежной, мотивировать на приобретение товара, располагать к доверию и полному признанию торговой марки фирмы. Исследования показали, насколько важно соблюдать данные условия. Ведь человеческий глаз охватывает только триста товаров из 15 тысяч наименований. За это время он должен оценить каждый с помощью зрительных рецепторов. К тому же опросы покупателей подтверждают мнение о том, что клиент способен быстро изменить свое решение в пользу товара конкурента, если он будет выгодно чем-то отличаться. Импульс является двигателем торговли, на его основе покупатель совершает пятьдесят процентов покупок.

Производителю важно сформировать потребительские предпочтения, т.е. стойкое восприятие своего продукта через упаковочный материал. Для этого проводятся рекламные компании, акции, запускаются видеоролики, разрабатываются специальные персонажи и брендовые знаки, которые формируют устойчивое мнение о качестве, пользе и престижности продукта.

Являясь маркетинговым средством, упаковка выполняет три функции: рекламную, идентификационную и потребительскую. Реклама помогает узнать товар, зрительно выделить его, затем вступает в силу идентификация товара, т.е. его узнавание на полке, следующий этап связан с приобретением и непосредственным использованием продукта, а также оценкой его качества и полезных свойств. Этот этап самый важный, потому что клиент ожидает, что содержимое продукта окажется таким же привлекательным и качественным, как и его упаковка. Тогда реклама будет соответствовать потребительским ожиданиям. Если этого не происходит, клиент быстро

перестает доверять производителю и ищет подобный продукт у конкурентов, что неблагоприятно сказывается на торговой политике фирмы.

Какой же должна быть продающая упаковка товара,чтобы она не вызывала отторжение человека и в то же время привлекала внимание? К сожалению, из-за большого разнообразия товаров, нам придется ограничиться лишь самыми общими правилами.

Функциональность. Самое главное, чтобы упаковка, несмотря на свой внешний вид, всегда выполняла свои главные функции. Основные свойства, которые обычно несет любая упаковка – сохранение свойств товара, удобство при его транспортировке, информирование о продаваемом товаре, при необходимости – защита от детей. И уже после всего этого идет рекламная функция упаковки. Поверьте, если упаковка будет неудобной, или на ней не будет информации о товаре, то ее дизайн уже не играет ключевой роли.

Внутренняя упаковка. Упаковка бывает внешней и внутренней. Внутренняя упаковка необходима не только для сохранения товара. Ведь человек, который приобрел ваш продукт, хочет видеть его хорошо упакованным. И чем качественнее вы сможете это сделать – тем лучше. Можно сказать, что это своего рода поддержание престижа компании у своих собственных клиентов, чтобы они не ушли к конкурентам.

Цвет. Цвет – основной фактор привлечения внимания человека к упаковке. И это очень важный элемент, который следует учитывать. Например элитные товары обязательно должны находиться в упаковке со строгими, холодными цветами – темно-синий, черный, серый, белый. Детские товары, наоборот, должны находиться в ярких упаковках – розовых, красных, голубых и т.д. Но если в целом говорить о цветовой гамме, то в последние годы многие дизайнеры стараются быть с ними осторожными. Время ярких красок прошло, а сейчас наступило время строгости и креативности.

Простота. Знаете, что отличает хорошую упаковку от плохой? Дизайн плохой всегда предельно сложен и перегружен, а хорошей, наоборот – очень простой. Взгляните на упаковку, например, бытовой техники (не считая крупногабаритной). Чаще всего на ней просто нарисован тот товар, который вы покупаете – чайник, утюг, фильтр для воды. То же самое практически со всеми электронными приборами – телефонами, фотоаппаратами и т.д. Таким образом решаются сразу две задачи – во-первых – простой, неперегруженный дизайн. Во-вторых, человек сразу видит то, что покупает.

С другой стороны, если вы представляете известную марку, то обязательно должны указать это на упаковке. Желательно – большими буквами. Если же у вас небольшая начинающая компания, но вы гордитесь своим товаром, то следует действовать наоборот – крупно показываете изображение своего товара и небольшими буквами – название компании.

Упаковка является одним из важнейших элементов маркетинговой коммуникации – процесса передачи информации о товаре целевой аудитории. Традиционное представление об упаковке связано, прежде всего, с ее изначальной функцией быть оболочкой, контейнером для какого-либо продукта. Хотелось бы взглянуть на этот вопрос с несколько иной стороны.

Ни кто не утверждает, что упаковка может быть важнее самого продукта, но рассмотреть упаковку не просто как малозначимое приложение к продукту, а как мощнейший маркетинговый инструмент, представляется весьма интересной задачей. Именно упаковка является самым массовым объектом дизайна. Она может быть уникальным результатом кропотливого труда талантливого дизайнера, или уродливым предметом, если и имеющим отношение к дизайну, то только как его антипод. Она может быть произведена с учетом последних технических достижений, а может быть напечатана на газетной бумаге при помощи ксерокса. Но дело не в дизайне и не в том, как и где произведена упаковка, важнее то, какую субъективную ценность она несет.

Таким образом, практически любой продукт заключен в какую-либо оболочку, которая одновременно при выборе продукта, может выполнять несколько жизненно важных для данного продукта функций: привлечение внимания потребителя за счет исполнения ярких красок, интересных форм; содержания информации о сроках хранения, составе, производителе и защите продукта.

Использованные источники:

1. Зюзина Н.Н. Маркетинг как инструмент управления предприятием. Учебное пособие[Текст]// Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2010. – 65 с.
2.. Юдин О.И. Эффективность отдельных видов продукции[Текст]// О.И. Юдин, Н.Н. Зюзина // Экономика и управление: сб. науч. статей Всеросс. науч.-практ. конф. – Тамбов-Липецк, Изд-во Першина Р.В. – 2012. – 6 с.

Зюзина Н.Н., к.э.н.
доцент Липецкий филиал Финуниверситета
Помятихин И.О.
студент 5 курса
направление Менеджмент (МА)
Липецкий филиал Финуниверситета

НЕОБХОДИМОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация: В данной статье рассматриваются возможности, предоставляемые глобальной сетью бизнесменам, а также примеры успешного использования Интернета как инструмента маркетинга.

Ключевые слова: маркетинг, процесс реализации, интернет-маркетинг, Интернет, дотком.

В настоящее время трудно представить работу компании без использования сети Интернет, ведь он предоставляет для них довольно широкие возможности. Интернет – глобальное средство коммуникации, среда для проведения исследований, инструмент для поиска каналов распределения.

Маркетинг – ключевой элемент коммерческой деятельности любой компании, ориентированный на сбор и анализ информации о рынке, продвижение товаров и услуг и взаимодействие с клиентами. Интернет-маркетинг значительно отличается от традиционного маркетинга, представляя собой сложный многогранный процесс, требующий специальных знаний и конкретных методических подходов к его проведению [1].

Весь процесс реализации маркетинга в Интернете можно разделить на три основные составляющие:

1) Изучение предполагаемого рынка сбыта;

2) Продвижение продукции и торговой марки;

3) Организация сбытовой деятельности через Интернет.

Компании, которые раньше других воспользовались возможностями Интернета, значительно снизили свои расходы по сравнению с конкурентами, опоздавшими с выходом во Всемирную сеть:

- Компания Dell, занимающаяся продажей компьютеров заказной конфигурации через дешевую сеть телекоммуникаций и веб-каналы, работает с куда меньшими издержками, чем HP, IBM или Apple. Темпы развития Dell в два раза превысили средние по отрасли. Сегодня это ведущий поставщик персональных компьютеров в США.

- General Electric, по ее сообщению, сэкономила сотни миллионов долларов на закупках, создав сеть Trading Process Network и перейдя к размещению в интернете информации о своих потребностях.

- Oracle выпустила рекламу, где утверждается, что использование веб-технологий для ведения своего бизнеса позволило этой компании сэкономить около миллиарда долларов.

Интернет обладает множеством разнообразных преимуществ, но основное внимание публики сосредоточилось на одной функции – электронной торговле, возможности превратить интернет в канал продаж. Коммерческие сайты – так называемые «доткомы» – начинали с торговли книгами, музыкальными записями, игрушками, электроникой, акциями, страховками и авиабилетами, однако вскоре научились продавать также мебель и крупногабаритную бытовую технику, проводить внутренние банковские операции и разного рода консультации, доставлять продукты питания и т. д. Безудержный рост «доткомов» вселил ужас в сердца владельцев обычных магазинов. Не станет ли возможность покупать в Интернете смертным приговором для их бизнеса [2]?

Дальновидные розничные сети, такие как Barnes & Noble, Wal-Mart и Levi's, решили не рисковать и в дополнение к обычным магазинам открыли у себя онлайновую торговлю.

В конце девяностых годов многие «доткомы» потерпели крах, поскольку они видели свою задачу в том, чтобы привлечь публику, а не извлечь доход. Основатель одного из «доткомов» сказал инвестору: «Доходы для меня – слишком дорогое развлечение». Фактически у этих проектов не было никакой бизнес-стратегии – не говоря уже о стратегии ведения электронного бизнеса.

Не удивительно, что такие компании лопались как мыльные пузыри, – что вызвало у их коллег, работающих по старинке, вздох облегчения. И все же самые серьезные из них не стали игнорировать потенциал интернета и обеспечили свое присутствие во Всемирной сети.

Таким образом, глобальная сеть является незаменимым инструментом для работы предприятий и их связи между собой и с потребителями.

Использованные источники:

1.Зюзина Н.Н. Маркетинг как инструмент управления предприятием. Учебное пособие[Текст]// Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2010. – 43 с.

2.Юдин О.И. Эффективность отдельных видов продукции[Текст]// О.И. Юдин, Н.Н. Зюзина // Экономика и управление: сб. науч. статей Всеросс. науч.-практ. конф. – Тамбов-Липецк, Изд-во Першина Р.В. – 2012. – 2 с.

Зюзина Н.Н., к.э.н.
доцент
Липецкий филиал Финуниверситета
Помятихин И.О.
студент 5 курса
направление Менеджмент (МА)
Липецкий филиал Финуниверситета

Аннотация: В статье рассмотрены ошибки, допущенные крупными мировыми компаниями, в определенных аспектах маркетинговой деятельности.

Ключевые слова: маркетинг, ошибки, кризис, банкротство, Nokia, Lancia.

МАРКЕТИНГОВЫЕ ПРОСЧЕТЫ, ПРИВОДЯЩИЕ К КРАХУ

«Вдруг Икар, ободренный благополучным путешествием, отстал от своего заботливого отца и учителя, и один мужественно направился ввысь.

Близкое солнце растопило своими горячими лучами скреплявший крылья воск; распавшиеся, они бессильно повисли на плечах мальчика, и не могли больше сопротивляться ветру, и несчастный стремительно полетел вниз», - гласит древнегреческий миф о Дедале и Икаре. История знала много примеров краха компаний из-за допущенных ими ошибок.

Пожалуй, одна из самых последних ситуаций такого рода – это продажа компанией Nokia своего мобильного подразделения компании Microsoft.

В 2007 году компания занимала первое место в мире по поставкам мобильных телефонов.

Выручка компании в 2009 году по МСФО составила €41,0 млрд (в 2008 году — €50,7 млрд), операционная прибыль — €1,2 млрд (€5,0 млрд), чистая прибыль — €891 млн (€4,0 млрд) [1]. В 2010 году занимала 32 % (в натуральном выражении) мирового рынка мобильных устройств, годом ранее — 34 % [2]. В 2011 году продажи Nokia упали. К примеру, было продано 77,3 млн смартфонов (в 2010 году — 100,3 млн). Падение произошло на фоне роста рынка смартфонов на 60 %. В результате доля Nokia в данном сегменте упала с 29 % до 12 %. Падение продаж зафиксировано и на рынке телефонов: в 2011 году реализовано 417 млн телефонов, тогда как в 2010 году — 452 млн [3]. Продажи Nokia в последнем квартале 2012 года составили 8 млрд евро против 10 млрд евро 2011 года. Вместе с тем деятельность компании в IV квартале 2012 года снова стала прибыльной после полутора лет убытков [4]. В январе 2013 году вице-президент Nokia Тимо Ихамуотила признал, что в 2012 году компания не сумела удовлетворить спрос на новейшие модели смартфонов и что компания добивается на отдельных рынках лишь 10 % доли для своих смартфонов на основе операционной системы Windows [5].

3 сентября 2013 года компания Microsoft объявила о покупке подразделения мобильных телефонов Nokia и патентов связанных с ними. Стоимость сделки составила около 7 млрд долларов.

Каковы же причины, приведшие к кризису такую крупную компанию? По моему мнению, можно выделить 3 главные проблемы:

- Появление iPhone. Выход на рынок конкурента в лице Apple негативно сказался на всех компаниях, работающих на рынке мобильных телефонов. Они предложили по сути новый формат телефона, на который впоследствии все равнялись и равняются до сих пор. Огромными темпами Apple завоевал существенную долю рынка, соответственно доли других участников заметно упали;

- Плохое программное обеспечение. В сравнении с другими представленными на рынке вариантами ПО, клиенту предложат низкое юзабилити, меньшее количество и функционал дополнительных приложений, слабую поддержку платформы;

- Качество телефонов. Качество смартфонов Nokia оставляло желать лучшего, ломались кнопки блокировки, отказывался работать сенсор, переставал ловить антенна wi-fi. Кроме того, важно отметить низкий уровень сервисного обслуживания. И как результат – маленький спрос на вторичном рынке.

Говоря о качестве нельзя не упомянуть знаменитую марку Lancia, потерпевшую крах в конце прошлого века.

Lancia была создана в 1906 году. Уже через год они выпустили первую модель. На развитие компании оказала влияние первая мировая война – Lancia сумела переквалифицироваться на выпуск военной техники. Все шло хорошо до выпуска модели Beta в 1972. При изготовлении автомобиля были допущены ошибки, связанные с антикоррозийной обработкой. Вследствие этого автомобили начинали покрываться ржавчиной в первые годы эксплуатации. Проблема была решена в 1975 году, а все проданные ранее экземпляры были отозваны. Lancia не только потеряла большие материальные средства из-за этой ошибки, но и приобрела репутацию разваливающегося автомобиля, которую так и не смогла вернуть, несмотря на постоянные победы в ралли 70-80 годов.

Таким образом, нельзя забывать о главной цели маркетинга – удовлетворении потребностей потребителя, ведь некачественный товар подорвет доверие даже к самому старому и раскрученному бренду [6].

Использованные источники:

1.Nokia Annual Results 2009 // nokia.com
2.Игорь Цуканов. «Мы покажем нечто особенное», — Стивен Элоп, генеральный директор и президент Nokia Corporation // Ведомости, 17.03.2011, № 46 (2812)
3.Шипилова Е. Disconnecting people // РБК. — 2012. — август 2012. — С. 28-32. ISSN 1818—2356
4. Nokia снова приносит прибыль // Сайт телерадиокомпании Yleisradio Oy. Служба новостей Yle. — 24 января 2013
5. Вице-президент Ихамуотила: Nokia не сумела удовлетворить спрос // Сайт телерадиокомпании Yleisradio Oy. Служба новостей Yle. — 24 января 2013
6.Зюзина Н.Н. Маркетинг как инструмент управления предприятием. Учебное пособие[Текст]// Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2010. – 3 с.

Иванов Ю.В.
магистрант
Кубанский государственный
аграрный университет
г. Краснодар

ПРИЧИНЫ ЦИКЛИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье рассмотрена инвестиционная и инновационная природа циклических колебаний. Представлена авторская трактовка теории эволюции деловой активности Шумпетер. Рассмотрены основные причины экономических кризисов – недопотребление, нарушение отраслевых и региональной пропорций, конфликт условий производства и условий реализации продукции.

Ключевые слова: экономический цикл, занятость, теория кризисов, экономическая динамика, Шумпетер.

Несмотря на обилие работ по проблеме цикличности, до сих пор нет точной единой концепции по поводу причин существования этого явления. Напомним, что под цикличностью понимают форму движения национальной экономики мирового хозяйства в целом, предполагающей смену революционных и эволюционных стадий развития экономики, экономического прогресса.

Цикличное развитие экономики сопровождается высоким уровнем экономической активности в течение длительного времени, а затем спадом этой активности до уровня ниже допустимого. Для объяснения причин экономических циклов существует немало подходов, немало мнений представителей разных экономических школ и направлений.

Многие авторы трактовали проблему цикличности как результат отражение процессов в сфере обращения. Такое объяснение относится к монетаристской теории.

Наиболее широко и последовательно рассматривается цикл как чисто денежное явление в работах Р. Хоутри. Он утверждал, что изучение денежного потока является единственной причиной изменения экономической активности, чередования периодов процветания и депрессии, оживленной и вялой торговли. Когда денежный поток или спрос на товары расширяется, цены растут. Когда денежный поток уменьшается, торговля ослабевает, производство сокращается, цены падают. А рычагом передвижения денежных потоков являются банки.

Именно банковская система имеет способность «создавать» деньги. Она поддерживает определенный уровень резервов депозитных денег и затем расширяет денежную массу бесконечно повторяющимся процессом выдачи денег в долг, с последующим отчислением резервного фонда из этих денег и вновь с последующей их выдачей. Обычно люди не торопятся снимать свои деньги с банковских счетов, но они хотят быть уверенными в том, что всегда могут снять их со счета, когда это будет необходимо. В критических ситуациях люди начинают опасаться, что они могут не получить свои деньги сразу. Наступает общая нестабильность экономики, которая может быть охарактеризована как паника.

Паника, в данном случае, является такой ситуацией, при которой люди начинают волноваться за судьбу своих вкладов и закрывают свои счета. Когда все вкладчики вдруг требуют свои вклады, банк закрывается, поскольку он не может вернуть их всем. Это в свою очередь вызывает банкротство и производственных предприятий. Таким образом, спады, кризисы объяснялись нестабильностью финансового сектора, который при определенных условиях вызывает спад экономической активности во всех сферах национальной экономики.

Подобный подход к трактовке проблемы цикличности сегодня отходит на второй план, он признается изначально поверхностным, так как исходит из анализа только сферы обращения. В настоящее время цикличность рассматривается в связи не только со сферой обращения, но и непосредственно с процессом производства. В центр анализа выносится динамика промышленного производства, ВНП, подушевого дохода, занятости, потребительского спроса. Так, например, представители неокейнсианской экономической школы объясняют кризисы перепроизводства недостаточной склонностью к потреблению, которая отстает от роста доходов, поэтому выход из кризиса видят в стимулировании совокупного спроса.

В марксистской теории цикличность выводится из основного противоречия между общественным характером производства и частнокапиталистической формой присвоения его результатов, что ведет к рассогласованности действий хозяйствующих субъектов и возникновению макроэкономических диспропорций [3, с. 320].

С точки зрения современной теории кризисов украинского экономиста М. Туган-Барановского основными причинами циклических колебаний являются диспропорции между движением сбережений и инвестиций в отраслях, которые производят средства производства, а также несовершенство регулирующей роли рыночного механизма в сфере накопления и использования общественного капитала.

Существуют психологические объяснения циклов, связывающих деловую активность со сменой настроений, переходами от массового оптимизма к пессимизму. Большое место психологическая теория заняла в работах английского экономиста А. Пигу. Под психологическими причинами Пигу понимает «перемены в человеческих мыслях, возникающие помимо тех изменений в ожиданиях, которые вызываются изменениями активных факторов, на коих строится суждение».

Одним из основных изучаемых явлений психологических теорий считается факт, что во время подъема люди придерживаются более оптимистических, а во время спада более пессимистических взглядов, т. е. то, что во время подъема люди инвестируют более свободно (покупают больше товаров и услуг, вкладывают крупные денежные суммы и др.) и делают это с неохотой во время спада. Оптимизм и пессимизм рассматриваются в этих теориях в качестве факторов, имеющих тенденцию вызывать или усиливать рост или падение вложений в различные сферы экономики, а значит, способствуют колебанию экономики в целом.

Каждое экономическое явление имеет свой психологический аспект. Психологические факторы выдвигаются в качестве дополнительных к другим экономическим факторам [2; 4].

Ряд экономистов объясняет экономический цикл так называемыми внешними причинами: возникновением пятен на солнце, которые ведут к

неурожаю и общему экономическому спаду; войнами, революциями и другими политическими потрясениями; освоением новых территорий и связанной с этим миграцией населения, колебаниями численности населения земного шара; мощными прорывами в технологии, позволяющими коренным образом изменить структуру общественного производства.

Объяснение экономических колебаний сводит дело и к техническим новшествам и совершенствованием, к вовлечению в эксплуатацию новых ресурсов, освоению новых территорий.

Прежде всего, нововведение представляет собой имеющее историческое значение и необратимое изменение способа производства. Можно определить нововведение попросту как установление новой функции производства. Крупные нововведения влекут за собой создание новых предприятий и нового оборудования.

Как правило, банкиры и инвесторы скептически относятся к новым рискованным начинаниям, и далеко не каждый способен добиться финансовой поддержки. Но после того как новый замысел воплотится в действующее предприятие, другим уже нетрудно доставать кредит и капитал для аналогичных предприятий. Если новый процесс успешно приведён в действие, то другие могут попросту копировать его. Каждый раз, когда появляется несколько удачных новаторов, их примеру тот час следуют другие. Таким образом, движущий толчок, даваемый новатором, порождает движение последователей, привлечённых соблазном возможностей извлечения прибыли. В результате рынок поглощает бум.

Бум – явление, вызываемое движениями предпринимателей, устремляющимся к новым возможностям. Бум может усиливаться оптимистическими ожиданиями. Сущность бума сводится к внедрению в производственную систему нововведения. При этом не исключено появление некоторых нарушений в существующей системе, которые вызывают необходимость особого процесса приспособления.

Если нововведения появляются одновременно и в большом количестве, то условия меняются резко, и процесс приспособления становится чрезвычайно трудным. Однако постепенно это приспособление осуществляется, и достигается новое состояние равновесия, но уже с заметными изменениями в производственно-экономической сфере.

Отсюда следует вывод, что множество нововведений, появляющихся в период процветания, является как раз тем самым фактором, который нарушает равновесие и настолько изменяет условия промышленной жизни, что после этого неизбежно наступает период перестройки цен, стоимостей и производства. Такая теория анализа проблемы цикличности экономики заняла значительное место в работах австрийского ученого Й. Шумпетера, который считает решающим фактором экономической динамики именно обновление, включая появление новых орудий производства, технологических процессов, материалов, сырья, освоение новых ресурсов.

По мнению Й. Шумпетера «нововведениям свойственно нахлынуть приливной волной и затем отступить. Экономический цикл сводится к отливу и приливу нововведений и к тем последствиям, которые отсюда вытекают» [5, с. 56].

Итак, несмотря на такое обилие взглядов, объясняемых сложностью и важностью изучения данного экономического явления, можно выделить наиболее распространенные на сегодняшний день направления исследования причин кризисов и циклов:

Это, во-первых, объяснение кризисов недопотреблением народных масс, вызывающим обвал производства. Лекарство от кризисов в этом случае – стимулирование потребления. Между тем, неравномерная динамика потребления, как убеждает нас практика, представляет собой скорее следствие, чем причину экономического цикла.

Во-вторых, группа ученых-экономистов связывает кризис с отсутствием «правильных пропорций» между отраслями и регионами, с нерегулируемой деятельностью предпринимателей. Составной частью этих взглядов можно считать концепцию, объясняющую кризисы сбоями в денежном обращении или банковской сфере, описанной выше.

В-третьих, известную популярность получил поиск причин циклического характера развития экономики в конфликте условий производства и условий реализации, в противоречии между производством, стремящимся к расширению, и не успевающим за ним ростом платежеспособного спроса. Экономический кризис обнаруживает существенные изменения в совокупном предложении и совокупном спросе, поэтому кризис является не только результатом нарушения пропорциональности развития общественного производства, но и импульсом к достижению равновесия и сбалансированности национальной экономики.

Использованные источники:

1. Туган-Барановский М.И. Периодические промышленные кризисы. – М.: Наука. РОССПЭН. 1997. – 323 с.
2. Шулимова А.А. Институциональные основы социальной ответственности российского бизнеса // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). 2011. Т. 8. № 4.
3. Шулимова А.А. Эволюционный подход в экономических исследованиях институтов // Научное обозрение. 2014. № 6. С. 319-323.
4. Шулимова А.А. Эволюция содержания экономических институтов христианства: автореф. дис. канд. экон. наук. Волгоград, 2009.- 26 с.
5. Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия / Предисл. и общ. ред. В. С. Автономова. – М.: Экономика, 1995. – 540 с.

Иванов Ю.В.
магистрант
Кубанский государственный
аграрный университет
г. Краснодар

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КООПЕРАЦИИ

В статье рассмотрена проблема организации трудового сотрудничества российских граждан в формате кооператива. Выявлены и проанализированы принципы управления данными экономическими ассоциаций с учетом международного опыта. Обоснованы преимущества кооперативного предпринимательства в организациях сельскохозяйственного профиля.

Ключевые слова: кооперация, предпринимательство, организация труда, экономическое сотрудничество, взаимопомощь.

Международное универсальное сложное понятие кооперации имеет как широкую, так и относительно узкую трактовку. В самом широком смысле под кооперацией наука подразумевает в одном случае всеобщее свойство окружающего нас мира с его связями и отношениями, в другом – синоним самого человеческого общества, в третьем – основной социальный механизм, созданный людьми для поддержания общественной жизни, либо общественное взаимодействие, взаимопомощь, трудовую ассоциацию, солидарность.

Вполне обоснованно кооперацию рассматривают как особую форму организации труда – когда определенное количество лиц совместно участвуют в одних и тех же или разных, но взаимосвязанных процессах труда в рамках определенных организационно-хозяйственных форм.

Также вполне правомерно кооперация рассматривается и как особая форма общественного движения. Эта форма движения имеет длительную историю развития [2]. Кооперативное движение представляет собой систему экономической, общественно-политической, социальной и организационной деятельности, связанную с обеспечением полнокровного функционирования и развития кооперативных организаций. Согласно этой теории, кооперация является венцом социального строительства, помогающая разрешать многие классовые и другие социальные антагонизмы, в том числе и социальные противоречия конкуренции и монополии.

Однако в данной работе кооперация рассматривается, главным образом, как организационно-хозяйственная форма индивидуального воспроизводства в аграрной сфере, т.е. как определенный тип предприятий и их объединений.

Кооперация как одна из форм предпринимательства должна развиваться на основе ряда принципов. Кооперативные принципы представляют собой совокупность организационных, экономических, нравственных и иных основ осуществления кооперативной деятельности. В них находят отражение изменения в организационной структуре

кооперативных объединений, опыт их хозяйственной работы, а также изменения в общественной и политической жизни страны. Длительный перерыв в отечественных теоретических исследованиях по проблемам кооперации, особенно в аграрной сфере, привел к тому, что в наши дни кооперативные принципы и идеи часто принимают искаженный вид, к кооперации причисляются организационно-правовые формы, развивающиеся по совсем иным закономерностям [3].

Основные признаки кооперации проявляются в принципах организации кооперативов, которые хорошо сформулированы в экономической литературе и уже зафиксированы Международным кооперативным альянсом и одобрены Международной организацией труда ООН.

Принципы кооперации едины для разных стран, в национальных законодательствах они лишь незначительно варьируются. В Уставе Международного кооперативного альянса записано, что любая ассоциация лиц или обществ будет признана кооперативом при условии, что она ставит своей целью улучшение экономического и социального положения своих членов путем использования предприятия, основанного на взаимной помощи, и соответствует следующим кооперативным принципам:

- членство должно быть добровольным и доступным, без искусственных ограничений или какой-либо дискриминации, для всех лиц, которые могут пользоваться услугами кооператива и согласны нести ответственность, связанную с членством;
- кооперативная демократия: деятельностью общества управляют лица, избранные его членами и подотчетные им; для членов первичных кооперативов равное право в принятии решений по принципу «один член – один голос»;
- процент на паевой капитал строго ограничивается;
- прибыль принадлежит членам общества и распределяется таким образом, чтобы исключить возможность наживы одного члена за счет другого;
- организация просвещения в области кооперации;
- сотрудничество с другими кооперативными организациями.

В работах отечественных и зарубежных ученых, посвященных проблемам кооперативного движения, неизменно подчеркивается, что сельскохозяйственная кооперация имеет свои существенные особенности.

К принципам создания и функционирования кооператива, согласно Федеральному Закону «О сельскохозяйственной кооперации» относят следующие положения:

- добровольность членства в кооперативе;
- взаимопомощь и обеспечение экономической выгоды для членов кооператива;

- распределение прибыли и убытков кооператива между его членами с учетом их личного трудового участия или участия в хозяйственной деятельности кооператива;
- ограничение участия в хозяйственной деятельности кооператива лиц, не являющихся его членами;
- ограничение дивидендов по дополнительным паям членов и паям ассоциированных членов кооператива;
- управление деятельностью кооператива на демократических началах (один член кооператива – один голос);
- доступность информации о деятельности кооператива для всех его членов.

В современных условиях к ним следует добавить следующие уточнения и принципы организации и управления кооперативами:

- демократический контроль;
- отчисление средств в фонды развития для ведения расширенного воспроизводства;
- общность экономических и социальных целей;
- сочетание личной и коллективной заинтересованности.

Все принципы вытекают из главного: кооперативы всегда являются объединением лиц, а не капиталов; их цель не извлечение прибыли, а обслуживание своих членов. Отсюда и принцип приоритета интересов членов кооператива, ограничивающий участие не членов в хозяйственной деятельности: право на первоочередное обслуживание принадлежит членам кооператива, и этому праву корреспондирует их обязанность пользоваться услугами кооператива в определенных объемах (п. 5 ст. 13 Закон «О сельскохозяйственной кооперации»). Соответственно происходит и распределение прибыли – прежде всего на нужды кооператива, а не на выплату дивидендов членам кооператива (ст. 36 Закон «О сельскохозяйственной кооперации»).

На основании изучения исторического опыта, природы и принципов кооперации в современных условиях можно дать следующее определение сельскохозяйственного кооператива – это такая организационная форма хозяйствования, которая на добровольных началах соединяет работников аграрной сферы на основе объединения паевого капитала при личном трудовом участии работников, функционирует на демократических началах. Основная задача создания и деятельности сельскохозяйственного кооператива – удовлетворение потребностей членов коллектива за счет увеличения дохода и снижения затрат.

Таким образом, основной природой кооператива является удовлетворение экономических, социальных и культурных потребностей своих членов. Именно это – самоцель для преобладающего большинства современных кооперативов. Исторически кооперативы создавались как специфические общественные ячейки взаимопомощи и преследовали

непосредственное улучшение материального положения своих пайщиков. Основной задачей кооперации является непосредственная помощь сельскому хозяйству, обеспечение экономических интересов своих членов и прибыльной работы каждого из них.

В России собственность кооперативов представляет собой разновидность частной собственности юридических лиц, а кооперативы являются одной из форм предпринимательской деятельности в различных отраслях народного хозяйства и единой системы не образуют, за исключением аграрной сферы, где им придается особое значение и где формируется система сельскохозяйственной кооперации.

Сельскохозяйственная кооперация предполагает объединение не только физических, но и юридических лиц, предприятий любых сфер экономики, на межхозяйственной основе осуществляющих различные виды совместной деятельности.

При явных преимуществах этой формы предпринимательской деятельности, которой является кооперация, она не получила должного развития как в экономике России в целом, так и в аграрном секторе, где она исторически была достаточно сильна. Причины недопонимания необходимости и значения кооперации следует искать в современной истории кооперативного движения в России. Для решения актуальной на современном этапе проблемы развития сельскохозяйственной кооперации в России необходимо изучение опыта ее развития в мире, в том числе исторического российского опыта.

В заключении, следует еще раз отметить, что кооперация – это уникальная форма совместной деятельности, которая позволяет индивидуальному производителю максимально использовать свои ресурсы и иметь дополнительную выгоду от совместно осуществляемых операций на разных стадиях процесса воспроизводства.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 08.12.1995 № 193-ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации». Электронный ресурс. – Код доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8572.
2. Шулимова А.А. Институционально-экономические аспекты социальной ответственности русской крестьянской общины: история и современность // Современная экономика: проблемы и решения. 2013. № 10 (46). С. 32-46.
3. Шулимова А.А. Институциональные проблемы развития социально-экономической ответственности российского бизнеса // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2014. № 9. С. 56-64.

Иванов Ю.В.
магистрант
Кубанский государственный
аграрный университет
г. Краснодар

ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИИ В 1990-Х ГОДАХ

В статье рассмотрены проблемы финансирования социальной политики в Российской Федерации в период рыночных преобразований. Выделены основные направления стабилизации социального положения населения, формирования денежных средств в сфере здравоохранения, образования, культуры. Установлено, что основным способом сокращения дефицита бюджета было применение принципа платности в отраслях социальной сферы.

Ключевые слова: социальная политика, социальное страхование, экономика образования, социальные услуги, бюджетное финансирование.

Социальная политика, осуществляемая правительством Российской Федерации, направлена на поддержание максимально возможного уровня жизни населения и поддержку социально уязвимых категорий граждан.

Либерализация экономики и устранение административных ограничений создали условия для роста экономической активности значительной части населения. У большинства населения формируются принципиально новые ценностные ориентиры, изменился весь комплекс социальных условий жизни россиян [5, с. 137]. В связи с появлением негосударственных учреждений социального обслуживания, у населения появилась реальная возможность выбора различных форм обучения, медицинского обслуживания, страхования, отдыха и т. п. Наряду с традиционным общегосударственным бесплатным обслуживанием стал интенсивно складываться рынок социальных услуг. В связи с этим доля платных социальных услуг существенно выросла. Однако в связи с тем, что развитие экономики в конкретных условиях российской действительности на первых этапах переходного периода столкнулось со значительны снижением эффективности хозяйства, резким падением производства и высокой инфляцией, доходы как государства, таки населения снизились.

Хронический недостаток бюджетных средств ограничил возможности государства в проведении активной социальной политики. Не снижается острота бюджетных проблем, обремененных существенными объемами государственного долга, ростом неплатежей в народном хозяйстве, нехваткой денежных средств, широким распространением бартера и других неденежных форм расчета, значительными размерами теневой экономики, неустойчивостью банковской системы страны. Остается сложным социальное положение населения страны, усугубляющееся обесцениванием

средств, поступающих из бюджетов всех уровней и государственных внебюджетных фондов.

Продолжается процесс дальнейшего снижения уровня жизни населения. Реальные располагаемые денежные доходы населения в 1999 году по сравнению с уровнем 1998 года составили 84,9%, что ниже предусмотренного в расчетах по бюджету (92,5%). За эти годы реальные располагаемые денежные доходы населения и реальная начисленная среднемесячная заработная плата одного работника снизились примерно в полтора раза. За чертой бедности находится более трети населения, при этом коэффициент дифференциации доходов чрезвычайно велик и за 1999 год вырос с 13,1 до 15,5 раза. Усиливается напряженность в социально-культурной сфере из-за низкого уровня оплаты труда по сравнению с другими отраслями народного хозяйства. Уровень оплаты труда работников здравоохранения, образования, культуры и искусства составил 45-48% от уровня оплаты труда, сложившегося в промышленности, и продолжает падать, несмотря на проводимые индексации заработной платы в отраслях бюджетной сферы. Наряду с негативными социальными последствиями такое положение ведет к разбалансированности спроса и предложения, исчерпанию ранее возникших факторов увеличения объемов внутреннего производства от импортозамещения, сдерживает экономический рост в стране. Сокращение платежей в бюджетную систему обострило проблему финансирования социально-значимых расходов. В 1999 году расходы в целом по социально-культурной сфере профинансированы на 86986,1 млн. рублей, или 111,3% от бюджетных назначений на год (в 1998 году — 84,9%)

Раздел «Социальная политика» профинансирован в 2000 году на 50225,9 млн. рублей, что составило 120% от годовых бюджетных назначений (в 1999 году — 103,9%). Бюджетное финансирование стало осуществляться исходя из имеющихся финансовых ресурсов бюджетов всех уровней, игнорируя нормы и нормативы, установленные Законами, Указами Президента и Постановлениями Правительства Российской Федерации. По тем же причинам резко снизились обязательные платежи во внебюджетные социальные фонды, в результате им все сложнее становится выполнять свои непосредственные функции.

При финансировании расходов в целом по разделу «Образование» на уровне 101,7% недофинансирование расходов на оплату труда с начислениями составляет 145,3 млн. руб. и на выплату стипендий – 267,1 млн. руб. Просроченная задолженность по заработной плате в отрасли из средств федерального бюджета по состоянию на 1 января 2001 года составила 103 млн. руб.

Но проблематика социальной политики не сводится к ресурсному обеспечению, которое должно улучшиться по мере возобновления экономического роста. Сложной проблемой является также рационализация использования средств, выделяемых на социальные нужды. Справедливо

мнение, что как бы не складывалась ресурсная обеспеченность социальной сферы, необходимы такие изменения в ее организации, в технологиях обеспечения социальных нужд, в социальной политике, которые позволили бы увеличить социальную отдачу затрачиваемых ресурсов. В целом анализ современного состояния социальной сферы в России и особенностей ее развития в переходный период убеждает в том, что объемы финансовых ресурсов, мобилизуемых для ее деятельности, и методы их формирования и использования не соответствуют современным требованиям и нуждаются в серьезной корректировке и реформировании [4, с. 47]. В механизме финансирования социальной сферы страны произошли следующие изменения:

Во-первых, в связи с падением темпов экономического роста и сохраняющейся дефицитностью бюджета страны произошло сокращение ресурсов, направляемых на финансирование социальной сферы. Во-вторых, как показывают данные статистики, в решающей мере сокращение финансирования социальной сферы произошло за счет централизованных бюджетных фондов. Оказалось, что неэффективная, перестраивающаяся экономика не в состоянии содержать сложившуюся сеть социальных отраслей и постоянно увеличивающуюся массу нетрудоспособных. Ослабление и отказ от жесткого административного контроля за мерой оплаты труда, ограничение возможности государственного перераспределительного фонда потребления подорвали уравнительность. Стало ясно, что в новых условиях обеспечить достойное вознаграждение за труд во всех отраслях социальной сферы невозможно. Ее некоммерческий сектор стал отставать. В-третьих, за прошедшие с начала коренных экономических реформ годы произошла заметная и принципиально важная деформация в структуре источников финансирования социальной сферы. Наиболее важной отличительной особенностью этого процесса стал резкий абсолютный и относительный рост расходов на социальные услуги и социальные денежные выплаты из нецентрализованных и внебюджетных источников и одновременно снижение доли бюджета. В-четвертых, во всех без исключения отраслях социальной сферы (образование, здравоохранение, культура, жилищно-коммунальное хозяйство и бытовое обслуживание) увеличилась доля платности и сократилась доля расходов государства на бесплатное социальное и культурное обслуживание населения. В итоге существенно выросли размеры и доля расходов населения в финансировании социальной сферы. В-пятых, расширение платности во всех отраслях социальной сферы привело к снижению качества услуг, предоставляемых населению бесплатно. Последнее особенно ощутимо негативно отразилось на наиболее неблагополучной с точки зрения уровня доходности части населения России (пенсионеры, инвалиды, многосемейные, неполные семьи и т.п.). В-шестых, в результате быстрого роста платности в отраслях социальной сферы был ослаблен принцип равенства и гарантии получения

различными группами населения необходимого социального обслуживания. Финансирование социально-значимых расходов, равно как и других расходов, по бюджетам субъектов Российской Федерации, исходя из имеющихся финансовых ресурсов, привело к резкому расслоению субъектов по уровню финансового обеспечения предоставляемых населению государственных гарантий и социальных услуг. Такое положение с финансированием учреждений социальной сферы сохраняется на протяжении ряда лет.

Причина этого не только в сокращении доходной базы и неплатежах налогоплательщиков, но и в несовершенстве системы межбюджетных отношений, в предоставлении отдельным субъектам Российской Федерации и, в первую очередь, там, где давно сложилась устойчивая доходная база, таких бюджетных прав, которые не соответствуют сложившемуся уровню экономического и финансового положения в стране в целом. А отдельные субъекты Федерации сами установили себе право не передавать в федеральный бюджет часть налоговых платежей, поступающих на их территории.

Все это не способствует решению задач по выравниванию уровня финансовых затрат на социальные услуги на одного потребителя по субъектам Российской Федерации (с учетом географического положения, климатических условий, транспортных схем и др. условий) и укреплению социальной стабильности в обществе. Первоочередной задачей является восстановление в значительной мере утраченного контроля за использованием бюджетных средств, выделяемых для социальной сферы. Необходимо вытеснение теневой системы оказания социальных услуг, в особенности той, которая базируется не нелегальном использовании государственного имущества, нецелевом использовании социальных ассигнований, неофициальной платности социальных услуг и т. д. Конечно, в условиях недофинансирования социальной сферы даже по сравнению с плановыми бюджетными величинами нельзя не видеть объективных основ теневых процессов. Однако ситуация может улучшиться не только в процессе увеличения бюджетных ассигнований, но и на основе рационализации работы социальной сферы. Известно, например, экономическая эффективность перенесения некоторых медицинских услуг из стационаров в поликлинические учреждения. Неизбежен естественный отбор более дееспособных социальных учреждений в сфере здравоохранения, образования, социальной защиты и т. п., с концентрацией ресурсов именно в этих учреждениях. Разумеется, в условиях нашей страны нужно строго следить за рациональностью их территориального распределения, за их соответствием перспективным потребностям рынка рабочей силы и т. д.

Особую роль в улучшении финансовой обеспеченности многих участков социальной сферы и в достижении их большего соответствия

потребностям населения, а также в рационализации использования средств призвано сыграть изменение системы циркулирования финансовых потоков. Во многих случаях замена простого государственного финансирования социальных нужд финансированием со стороны населения на основе увеличения средств, поступающих непосредственно в семью через заработную плату, пенсию и пособия за счет уменьшения концентрации этих средств в бюджете государственных органов в принципе вполне назрела, хотя и связана с техническими трудностями и некоторыми социальными осложнениями.

Основными путями стабилизации социального положения граждан России и проведения в дальнейшем активной социальной политики являются:

- Достойное обеспечение удовлетворения важнейших потребностей человека в основных материальных благах, государственных гарантиях и социально-бытовых услугах на основе стабилизации и подъема всех отраслей экономики страны.
- Постоянное укрепление единого социального пространства Российской Федерации и выравнивание уровня социального развития ее регионов.
- Укрепление правовой базы социально-культурной сферы путем скорейшей разработки и принятия системы минимальных государственных социальных стандартов и нормативов финансирования социально-значимых расходов из бюджетов всех уровней и государственных внебюджетных фондов.
- Кардинальная перестройка системы межбюджетных отношений на основе установления единого порядка в распределении полномочий в субъектах Российской Федерации по распоряжению финансовыми ресурсами и наиболее объективной сравнительной оценки уровней социально-экономического развития регионов.
- Концентрация ресурсов для реализации приоритетных направлений государственной социальной политики, строго целевое и эффективное их использование.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 22 февраля 1999 г. № 36-ФЗ «О федеральном бюджете на 1999 год» // Система Гарант. Электронный ресурс. Код доступа: http://base.garant.ru/12114626/#ixzz3x89sClzL.
2. Федеральный закон от 26 марта 1998 г. № 42-ФЗ «О федеральном бюджете на 1998 год» // Система Гарант. Электронный ресурс. Код доступа: http://base.garant.ru/178358/#ixzz3x8AWSucz.
3. Федеральный закон от 30 декабря 2001 г. № 194-ФЗ «О федеральном бюджете на 2002 год» // Система Гарант. Электронный ресурс. Код доступа: http://base.garant.ru/12114626/#ixzz3x8Bz02Yx.

4. Шулимова А.А. Эволюция институциональных форм социальных инвестиций в современной России // Современная экономика: проблемы и решения. 2015. № 3 (63). С. 40-48.
5. Шулимова А.А. Модель социально ориентированной рыночной экономики в экономическом учении русской православной церкви // Развитие социальной сферы: региональный взгляд. Сборник материалов Межрегиональной научно-практической конференции. Краснодар: Институт экономики и управления в медицине и социальной сфере, 2008 С. 133-137.

УДК 368.013.3

Иванова И. Г., канд. экон. наук
доцент, кафедра управления и маркетинга
Стром А.Р.
студент 3-го курса
экономический факультет
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»
Россия, г. Краснодар

ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ ЭФФЕКТИВНЫХ ДЕЛОВЫХ ПЕРЕГОВОРОВ

Аннотация: В данной статье рассмотрена проблема ведения деловых переговоров, которые помогут добиться успехов в бизнесе. Начинающему предпринимателю необходимо знать разные стили по ведению переговоров. При соблюдении определенных правил, предприниматель сможет успешно провести переговоры и принести прибыль своему бизнесу.

Ключевые слова: деловые переговоры, виды деловых переговоров, этапы ведения деловых переговоров.

Ivanova I. G., Cand. Econ. Sci.,
associate professor of the Department of management and marketing
Strom A.R.
3th year student of the Faculty of Economics
FSBEI HPI «Kuban State Agrarian University»,
Russia, Krasnodar

FEATURES OF CONDUCTING EFFECTIVE BUSINESS NEGOTIATIONS

Abstract: In this article the problem of conducting business negotiations which will help to achieve progress in business is considered. The beginning businessman needs to know different styles on negotiating. At observance of certain rules, the businessman will be able successfully to hold negotiations and to make profit for the business.

Keywords: business negotiations, types of business negotiations, stages of conducting business negotiations.

Во все времена обществу приходилось сталкиваться с ведением делового общения. Как правильно оформить деловое письмо, как взаимодействовать с партнерами и как этот процесс может привести к взаимовыгодному сотрудничеству? Таким вопросам нужно уделять особое внимания, чтобы достичь поставленных целей. От того, насколько бизнесмен владеет искусством делового общения зависит исход переговоров.

Деловые переговоры – это особый вид деловой коммуникации, который преследует свои цели, подчиняясь определенным закономерностям. Для ведения таких переговоров необходимо определить цели переговоров. Для начала, нужно определить собственные интересы, положение нашей организации в отрасли и на рынке, определить уровень конкурентоспособности и найти способы эффективной борьбы с организациями-конкурентами. После этих задач можно уже привлекать партнеров и потенциальных покупателей. Важно понять, какие цели ваше предприятие преследует от партнера, и что оно может предложить взамен[1].

Существуют следующие виды деловых переговоров:

1) Официальные (соблюдение определенных правил, протокола);
2) Неофициальные (проходят в дружеской атмосфере, целью этих переговоров не является подписание официальных бумаг);
3) Внешние (направлены на коммуникацию с клиентами или партнерами);
4) Внутренние (осуществляются между работниками организации).

Эффективные деловые переговоры – это довольно сложный процесс, имеющий собственную структуру и определенную динамику развития[3]. Исследователи выделяют три основных этапа ведения деловых переговоров:

1) Начальный этап – этот этап включает в себя установление контакта между участниками, анализ всей необходимой для переговоров информации, составление плана беседы, а также немаловажно сформировать атмосферу взаимного доверия.

2) Дискуссионный этап – это начальный процесс переговоров, который выявит спорные вопросы, раскроет истинные интересы сторон, с помощью которых можно будет разработать оптимальные предложения для договоренности.

3) Заключительный этап - это этап, при котором определяются варианты для соглашения, окончательно обсуждаются варианты решения и достигается формальное согласие [4].

Начинающему предпринимателю необходимо знать, что существует 5 стилей по ведению переговоров. Рассмотрим их более подробно[2]:

1) Доминирование – этот стиль для предпринимателей, которые привыкли отстаивать свою точку зрения. Чаще всего данный

стиль переговоров не приводит к результату. Такой стиль наиболее подходит для решения чрезвычайных ситуаций, когда времени на использование других стилей отсутствует.

2) Уход – данный стиль подходит для предпринимателей, которые изначально уведомлены о возможности огромных противоречий между сторонами, и о том, что плюсов от переговоров будет гораздо меньше чем минусов.

3) Уступка – данный стиль используется для решения малозначимых и маловажных вопросов. Благодаря этому стилю можно будет заполучить доверие от противоположной стороны. Характерные черты данного стиля – это слабое давление и высокий уровень готовности к сотрудничеству.

4) Компромисс – этот стиль предназначен для предпринимателей, которые уверенно знают, что им нужно от партнеров, и что партнерам может быть интересно от них. Также данный стиль довольно часто используют руководители организаций с одинаковой силой и статусом. Характерные черты данного стили – это средняя степень давления и средняя степень готовности к сотрудничеству.

5) Сотрудничество – наиболее желанный стиль для всех предпринимателей. Так как при данном стиле всегда находятся решения, которые выгодны обеим сторонам[5].

В статье приведены только несколько правил ведения переговоров. Для осуществления успешных деловых переговоров требуется глубокое изучение всех правил поведения, традиций и обычаев. Ведь от уважительного отношения к партнеру напрямую зависит успех вашего бизнеса.

Использованные источники:

1. Томас Д. Переговоры на 100%. М.: «Эксмо», 2007. - 349 с.
2.Тимофеев М.И. Деловое общение: Учеб. пособие.- М.: Издательство РИОР, 2006.-125 с
3. Корэн Л., Гудмэн П. Искусство торговаться, или все о переговорах. – Минск: СП «Эф-ЭЙ-Би», 1995. – 132 с
4. Толмачев А. В. Теория менеджмента : учеб.пособие / А. В. Толмачев, И. Г. Иванова, Е. М. Кобозева. – Краснодар :КубГАУ, 2015. – 300с.
5. Служба тематических толковых словарей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.glossary.ru – 7.10.2015.

Иванова Л. А., к.п.н.
доцент, кафедра менеджмента и маркетинга
Худакова Л. В., к.п.н.
ст. преподаватель кафедра ТППиС ГАОУ ВО НГТТИ
«Набережночелнинский государственный
торгово-технологический институт»
Россия, Татарстан, г. Набережные Челны

ОСОБЕННОСТИ ПЕДАГОГИКИ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

В статье рассмотрено применение методов интерактивного обучения как составной части инновационной педагогической технологии в высшей школе при подготовке менеджеров, маркетологов и специалистов сферы услуг.

***Ключевые слова**: методы интерактивного обучения, способы активизации учебно-познавательной деятельности, метод проектов, портфолио, кейс-метод, образовательный Web-квест, «face to face».*

Несмотря на все проведенные реформы, качество высшего образования в России остается под большим вопросом. В 2014 г. Министр образования Дмитрий Ливанов заявил, что качество высшего образования в России не растет, несмотря на то, что финансирование было увеличено в 20 раз с 2000 года. Причин много, но каковы же тенденции и перспективы развития высшего образовании в России? Среди основных можно выделить:

1. Интернационализацию высшего образования и повышение мобильности преподавателей и студентов, возможность более широкого обмена опытом, зарубежных стажировок.
2. Усиление практической направленности образования, внедрение в образовательные программы практических дисциплин, привлечение преподавателей-практиков.
3. Применение в образовательном процессе мультимедийных технологий, систем визуализации, повсеместное внедрение технологий интерактивного обучения и др.

Целью современной системы образования становится обучение и воспитание всесторонне развитой личности, способной самостоятельно и моментально восполнять проблемы в знаниях с учетом стремительного наращивания информации в мире. Приоритетным должно стать обучение процессу усвоения знаний, способствующее развитию аналитического мышления, познавательной активности и коммуникативных навыков студентов, которые бы повысили их конкурентоспособность на рынке труда.

В современной педагогике все чаще говорится об использовании методов интерактивного обучения, как составной части инновационной педагогической технологии. Применение этих методов через педагогические приемы, и специальные формы проведения занятий позволяет создать различные способы активизации учебно-познавательной деятельности.

Современная педагогика отказывается от жесткого авторитарного управления, где обучающийся, студент, слушатель выступает «объектом» обучающих воздействий, переходит к системе организации поддержки и стимулирования познавательной самостоятельности объекта учения, созданию условий для творчества, к обучению творчеством, педагогике сотрудничества [2].

Заметим, что еще К. Роджерс предложил строить обучение на иных (в сравнении с традиционной и технократической школой) принципах. Главным среди них можно считать принцип «свободы в обучении». Он состоит в том, чтобы не делать за человека, не указывать ему, что делать, не решать за него его проблемы, а дать ему осознать себя и разбудить его собственную активность и внутренние силы, чтобы он сам делал выбор, принимал решения и отвечал за них.

Наиболее эффективными методиками интерактивного обучения, на наш взгляд, являются: метод проектов, кейс-метод, метод составления портфолио, имитация бизнес-встреч в формате «face to face» (лицом к лицу), образовательный *Web–квест* и др. [3].

Работа над проектом, независимо от содержания самого проекта, помогает сформировать так называемый проектировочный стиль мышления, который соединяет в единую систему теоретические и практические составные деятельности человека, разрешает раскрыть, развить, реализовать творческий потенциал личности.

Эффективность проектной работы во многом зависит от роли преподавателя, от умения руководить. Преподаватель определяет цель исследования, объясняет метод, предмет и область исследования, стимулирует исследовательскую деятельность студента.

Метод проектов оказывает содействие не только раскрытию возможностей и способностей студента, но и осознанию, оцениванию личностных ресурсов, определению личностно значимых и социально ценностных перспектив. Проектная деятельность оказывает содействие развитию инициативы, самостоятельности, организаторских способностей, стимулирует процесс саморазвития.

Метод проектов особенно важен в том плане, что он учит работать в команде, а именно такого рода работа ожидает менеджеров, маркетологов и специалистов сервиса в будущем: они должны стать органичной частью предприятия торговли, индустрии питания и гостеприимства.

Кейс-метод нередко называют методом анализа конкретных ситуаций или, ситуационными задачами, что актуально для подготовки специалистов сферы услуг, так как основываются на решении конкретных задач (ситуаций).

«Название метода произошло от латинского *casus* – запутанный необычный случай; а также от английского *case* – портфель, чемоданчик. Происхождение терминов отражает суть метода. Студенты получают от

преподавателя пакет документов (кейс), при помощи которых либо выявляется проблема и пути её решения, либо вырабатываются варианты выхода из сложной ситуации, когда проблема обозначена» [4, с.48].

Если говорить о методе составления портфолио, то эта технология может быть использована как основа индивидуального маршрута обучения. «Портфолио мы рассматриваем не только как форму аутентичного оценивания образовательных результатов по продукту, созданному студентом в ходе учебной, творческой, социальной и других видов деятельности, но и как видимый и осязаемый результат обученности выпускника учебного заведения, который может быть представлен работодателю, как доказательство компетентности в определенной области» [2].

Подробнее остановимся на одном из интерактивных методов обучения – это метод сетевого взаимодействия – *Web–квест* (интерактивный и практико-ориентированный подходы). Дело в том, что «современная сетевая парадигма образования предполагает переход от социального партнерства к сетевому взаимодействию» [1]. *Web–квест* (от английского webquest) буквально – Поиск в Интернете. Сейчас, когда понятия Интернет и Обучение уже не столь далеки друг от друга, как казалось совсем недавно, это название звучит все чаще. И считается новым словом в образовательных технологиях.

Использование технологии *«Web–квест»* в образовательном процессе предполагает, что информацию, необходимую для индивидуальной и командной работы обучающиеся находят на Web-сайтах в Интернете.

Интерактивные занятия в формате *Web–квеста*, по мнению специалистов, наилучшая на сегодняшний день технология обучения, так как здесь применяется конструктивистский подход к обучению, студенты не получают готовых ответов или решений – они самостоятельно решают поставленную перед ними проблему, тем самым формируя в себе профессионального и компетентного специалиста.

Разработчиком Web-квеста как учебного задания считается Берни Додж, профессор образовательных технологий Университета Сан-Диего (США).

Web-квест охватывает отдельную проблему, тему, или учебный предмет, или же может быть межпредметным. Технология проведения *Web–квест* определяется требованиями к его отдельным элементам, т.е. к этапам работы над ним.

Покажем это на конкретном примере. Практические занятия в формате *«Web–квест»* при подготовке специалистов сферы услуг (индустрии питания и гостеприимства) предполагают серьёзную проектно-исследовательскую работу студентов, которая включает в себя распределение ролей, составление плана работы, подготовку презентации проектов и защиту [5].

Web–квест, как правило, включает в себя следующие разделы:

1. Введение. Во введении содержится краткое описание темы и описание того, чему смогут научиться обучающиеся, выполнив данный Web–квест.

2. Формулировка проблемного задания, которое должно иметь конечный результат решения. Оно может быть предоставлено командам в различных видах: печатный вариант, в виде презентации, или выложенным на Интернет-сайте.

3. Распорядок работы и необходимые ресурсы – описание последовательности действий (ход выполнения задания), ролей и ресурсов, необходимых для выполнения задания (ссылки на интернет-ресурсы и любые другие источники информации), а также вспомогательные материалы (примеры, шаблоны, таблицы, бланки, инструкции и т.п.), которые позволяют более эффективно организовать работу в формате Web–квеста.

4. Оценка – заранее известное участникам Web–квеста описание критериев и параметров оценки его выполнения. Оценивается защита командных проектов самими студентами. Это описание вносится в так называемый «бланк оценки» – критериальный лист.

5. Дебрифинг (подведение итогов). После защиты проектов студенты обсуждают выступления. Обучающиеся обмениваются мнениями о прошедшем занятии в данном формате, высказывая положительные и отрицательные моменты проделанной работы.

Работа над данным проектом, способствует расширению кругозора студентов, воспитанию толерантности, умению работать в команде, самостоятельности, организаторским способностям, раскрытию творческого потенциала студентов. «Нам очень нравится работа в данном формате, – делятся впечатлениями студенты. – Мы чувствуем себя командой…, то есть буквально всё делаем вместе».

«Формат Web–квеста включает в работу всех членов команды и решающую роль здесь играют возможности участника, его склонности и интересы. Технология Web-квеста тренирует мыслительные способности (объяснение, сравнение, классификация), позволяет разнообразить учебный процесс, учит работать в команде, развивает самообучение и самоорганизацию, а также способствует подготовке студентов к предстоящим публичным защитам своих курсовых и дипломных работ» [2].

Выполнение проблемных заданий такого рода, с использованием информационных ресурсов Интернета, служат прекрасной тренировкой для закреплений профессиональных умений и навыков у специалистов, которым придется решать ситуационные задачи в своей повседневной деятельности.

Подробнее рассмотрим метод имитации бизнес-встреч в формате «face to face» (лицом к лицу) так как он является авторским [3]. Он был заимствован из опыта деятельности топ-менеджеров крупных производств, для которых встречи образовательного характера жизненно необходимы.

Данный метод органично вписался в учебный процесс, эффективно выполняя его цели и задачи. Приведем фрагмент одного из занятий по дисциплине «Маркетинговые коммуникации».

Встреча в интерактивном формате «face to face» включает три ключевых этапа:

Первый этап – 20 - 25 мин. ОБЩЕНИЕ – *участники встречи проводят «экспресс-переговоры» по 5 мин. каждый. За короткое время необходимо успеть презентовать свою компанию, актуальные задачи бизнеса или новые идеи, требующие реализации.*

На данном занятии студенты представляют три организации города: ООО «Челны-хлеб», Набережночелнинский молочный комбинат, ОАО «Челны – бройлер».

Второй этап – 40 - 45 мин. ОБРАЗОВАНИЕ – *на каждой встрече в формате «face to face» перед участниками выступает специалист (или команда специалистов) в области бизнес технологий с семинаром, мастер-классом, бизнес-кейсом или другими приемами передачи знаний. Этот этап интерактивный – участники имеют возможность задать интересующие вопросы, принять участие в решении кейсов или деловой игре.*

На данном занятии с семинаром на тему «Методы маркетинговых исследований» перед студентами (представителями организаций) выступит «рабочая» группа студентов (в рамках деловой игры – Деминг-команда).

Третий этап – 20 мин. КОФЕ-БРЕЙК – *очень важный во многих отношениях этап события – он не только позволяет отдохнуть между интенсивной работой на встрече, но, что важнее, дает возможность закрепить намеченные деловые связи в неформальном общении. Именно в этот момент участники могут наладить нужные контакты, более предметно пообщаться с интересными им людьми, обсудить детали будущих контактов и проектов.*

На данном занятии в процессе кофе-брейк студенты (представители организаций и участники Деминг-команды) в неформальной обстановке должны будут обсудить детали будущих встреч для оптимизации бизнеса.

Заключительный этап – 15 мин. *В конце любой встречи подводится итог: выполнена ли цель встречи, каковы удачи и неудачи встречи.*

На данном занятии проводится дебрифинг (высказывание мнений, суждений). Каждая команда оценит этапы занятия. Таким образом, будут выявлены достоинства и недостатки совместной работы на занятии, что необходимо для дальнейшего совершенствования в области приобретения ключевых компетенций будущего менеджера, маркетолога, специалиста сферы услуг.

Исследователи установили, что при подаче материала в такой форме усваивается около 90 % информации. Активность студентов проявляется ярко, носит продолжительный характер и «заставляет» их быть активными.

Как мы уже отмечали выше, цель образования сегодня заключается в том, чтобы подготовить конкурентоспособную личность, востребованную на рынке труда, развить у обучающихся потребность в саморазвитии, самосовершенствовании. Следует отметить, что и сами студенты проявляют заинтересованность в овладении знаниями, умениями и навыками, которые бы повысили их конкурентоспособность на рынке труда.

Для педагогики высшей школы на современном этапе характерно формирование новой шкалы ценностей, среди которых: индивидуализация образования, гуманитаризация и формирование технологий, рассчитанных на активизацию познавательной деятельности.

Использованные источники:

1. Берулава М.Н., Берулава Г.А. Методологические основы инновационной сетевой концепции развития личности в условиях информационного общества // Проблемы управления качеством образования в гуманитарном вузе. СПб. –2010.
2. Иванова, Л.А. Формирование компетенций будущего специалиста // Экономика и социум. – 2014. №1(10) – ISSN 2225-1545.
3. Иванова, Л.А. Интерактивные методы обучения в вузе // Вестник Набережночелнинского государственного торгово-технологического института. Научный альманах. – 2014. №1(8) – С.153-159.
4. Худакова, Л.В. К вопросу проектирования учебных курсов на основе модульно-компетентностного подхода в профессиональном образовании // Казанский педагогический журнал. – 2015. – №2. – С 78-82.
5.Худакова, Л.В. Применение технологий практико–ориентированного обучения при подготовке специалистов индустрии питания и гостеприимства // Экономика и социум. – 2015. №1(14) ISSN 2225-1545.

УДК 339.16.012.32

Иванова И. Г., канд. экон. наук
доцент, кафедра управления и маркетинга
Цубер Д.С.
студент 3-го курса
экономический факультет
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»
Россия, г. Краснодар

РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В ГЛОБАЛЬНОЙ СЕТИ ИНТЕРНЕТ

Аннотация: В статье авторами рассмотрены проблемы, связанные с развитием малого бизнеса в глобальной сети Интернет.

Ключевые слова: Интернет, бизнес, электронная коммерция, организация, потребитель.

Ivanova I. G., Cand. Econ. Sci.
, associate professor
of the Department of management and marketing
Tsuber D.S.
3th year student of the Faculty of Economics
FSBEI HPI «Kuban State Agrarian University»,
Russia, Krasnodar

DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESSES IN THE INTERNET

Abstract: The author deals with the problems associated with the development of small business in the Internet.

Keywords: Internet, business, e-commerce, organization, consumer.

Рождение Всемирной паутины, а так же молниеносное развитие телекоммуникаций привело к революции в области формирования коммерческой деятельности. В первую очередь изменениям подверглись не только внешние отношения между корпорациями и их клиентами, но и отразились на внутренней структуре самих организаций. Стали появляться новейшие модели ведения бизнеса в сети и более того, изменились уже существующие.

Обращаясь к некоторым статистическим данным, в 2016-2017 году число пользователей царства безграничных возможностей достигнет нескольких миллиардов человек, а оборот крупнейших компаний, использующих в своей деятельности Глобальную сеть, составит несколько триллионов долларов. Мы можем предположить, что отстающие компании, которые не используют в своей деятельности новейшие Интернет-технологии, могут проиграть в жестокой конкурентной борьбе тем, кто уже активно использует Глобальную сеть для расширения своего бизнеса.

Активное развитие бизнеса в Интернете, связано с теми преимуществами, которыми обладает киберпространство по сравнению с традиционными видами деловой активности.

Одним из важнейших критериев электронного бизнеса для потребителя, является колоссальная экономия времени, так как заказ через Сеть делается за очень короткое время, и при этом клиенту нет необходимости переступать порог своего дома. Более того сетевые компании имеют ряд других преимуществ:

- доступность в любое время;
- широкие возможности выбора, поскольку все магазины или компании находятся друг от друга на «расстоянии» одного щелчка мышью;
- возможность получения полной информации о товаре;
- персональное обслуживание каждого клиента.

Такие, «Умные» eCRM1 системы управления электронным бизнесом способны «помнить» предпочтения различных покупателей и на этой основе строить индивидуальную систему обслуживания для каждого из них.

Безусловно для бизнеса важны и такие достоинства, как:

- ведение такого бизнеса дает возможность значительно снизить расходы на организацию и поддержание инфраструктуры, ведь в данном случае нет необходимости в организации торговых помещений;
- цена на товар снижается за счет уменьшения расходов на рекламу и сервис;
- появляется возможность индивидуального обслуживания каждого клиента;
- «рождаются» исключительно новые направления бизнеса.

На данный момент существует специальная B2C схема - «бизнес-потребитель». Данная схема дает возможность розничной продажи товаров и услуг частным лицам через Интернет. Если смотреть на данную схему с коммерческой точки зрения, то B2C – это наиболее перспективный вид электронной коммерции, так как основой является электронная розничная торговля.

К новейшим системам B2C относятся:

1. Интернет-магазины
2. Торговые Интернет-системы (ТИС)
3. Web-витрины

По статистическим данным, в России в отличие от Западных стран, на данный момент преобладают Web-витрины, что касается Интернет-магазинов, то их на данном этапе очень мало, а что касается ТИС, то они вообще отсутствуют. Такая статистика, к сожалению, «тормозит» Российскую Федерацию на международной арене.

Следует заметить, что лидирующее место в области развития предпринимательской деятельности с использованием всемирной сети, занимает США. Что же касается России, то мы находимся на начальной ступени в данной индустрии.

Наблюдая за статистическими данными, мы можем увидеть, что в России масштабы схемы «бизнес-потребитель» (B2C) не так уж и велики, что можно объяснить, в первую очередь, малым количеством активных пользователей Интернета, а так же не ярко выраженным развитием телекоммуникаций.

Безусловно, электронный бизнес – это один из многообещающих и растущих процессов в современной экономике, и, конечно, его развитие в России предопределено. Мы считаем, что на данный момент, конкретной проблемой является отечественное законодательство, но все мы знаем, что уже сегодня подвергаются анализу проекты по внесению надлежащих дополнений и уточнений в нормативные акты.

Использованные источники:

1. Иванова И.Г. Менеджмент : учеб.пособие / И. Г. Иванова, В. А. Беспалько, Д. Д. Кушнир. – Краснодар : Краснодарский кооператив.ин-т (филиал) Российск. ун-та кооперации, изд. В.В. Арнаутов, 2011. – 176.

2. Иванова И.Г. Управление офисом : учеб.пособие / И. Г. Иванова, В. А. Беспалько, Е. Ф. Базык. – Краснодар : Краснодарский кооперативный институт – Краснодар : Гранат – 2011. – 292.
3. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года. Утверждена Распоряжением председателя Правительства РФ № 1662-р от 17.11.2008г.
4. Менеджмент в туристической деятельности : учеб.пособие / Е. Ф. Базык, И. Г. Иванова, Д. Э. Кусраева, К. В. Бельгисова, Л. В. Переверьзева. – Краснодар, 2013. – 342 с.
5. Толмачев А. В. Теория менеджмента : учеб.пособие / А. В. Толмачев, И. Г. Иванова, Е. М. Кобозева. – Краснодар :КубГАУ, 2015. – 300с.
6.http://marketing.rbc.ru
7. http://минобрнауки

Ильяшенко А.А.
студент 1 курс магистратуры
факультет «Экономики и Управления»
Волгоградский государственный
социально-педагогический университет
Россия, г. Волгоград

ЗАРУБЕЖНЫЙ И ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАНИЕМ

Статья посвящена анализу опыта управления образованием в России и Германии. Выявлены уровни управления системой образования в России. Рассматривая управление системой образования Германии, автор выделил два уровня: общее и текущее руководство. Общее руководство осуществляется Министерством образования, а текущее земельными правительствами. Подводя итог, автор определил особенности управления образованием в РФ и Германии.

Ключевые слова: образование, управление, уровень управления, образовательное учреждение.

Конституция РФ содержит норму, регламентирующую степень государственного управления и регламентирующую разделение предметов ведения на уровень федерального управления и уровень управления субъектов Российской Федерации. Управление системой образования в России осуществляется в соответствии с данной нормой. Федеральный уровень управления системой образования в России имеет следующие два подуровня:

- подуровень «центрального» управления образованием, субъектом которого является федеральный орган исполнительной власти Министерство образования и науки Российской Федерации, осуществляющий функции управления,

- подуровень «ведомственного» управления, в качестве субъекта которого выступают иные федеральные органы исполнительной власти Министерство здравоохранения и социального развития Российской Федерации и т.п., имеющие в своем подчинении образовательные учреждения.[90]

Подсистема органов государственного управления образованием в РФ на федеральном уровне включает следующие органы: Министерство образования и науки Российской Федерации, Федеральное агентство по образованию, Федеральную службу по надзору в сфере образования и науки, Федеральное агентство по науке и инновациям и Федеральную службу по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам.

На втором уровне управления системой образования в России реализуется управление образовательными учреждениями (организациями) на уровне муниципальных образований в лице органов местного самоуправления.

Третий уровень определяют управленческие действия учредителей, органов общественного управления и попечительские советы.

Четвертый уровень управления формируется самим образовательным учреждением. Также на принципах самоуправления осуществляют свою управленческую деятельность общественные органы и организации.

Пятый уровень управления системой образования в России реализуется непосредственно образовательным процессом. На этом уровне реализуется педагогическое управление, субъектами которого выступают учитель и учащийся. Органическое управление педагога над учеником выражается в отношениях, возникающих в процессе учебно-воспитательного процесса между учителем и учащимся.

Рассмотрим систему управления образованием в Германии. Федеративное государство Германия состоит из 16 самостоятельных земель. Каждая из 16 земель располагает разнообразной по формам системой образования.

Как правило, образовательные учреждения Германии являются государственными. Относительно программ обучения действуют государственные предписания. Общее руководство системой образования в Германии осуществляется Министерством образования, которое разрабатывает концепцию образовательной политики, выделяет бюджетные средства для образовательных учреждений. Текущее управление образованием находится в компетенции земельных правительств.

Конституция ФРГ определяет ответственность за планирование и осуществление школьного и высшего образования каждой земли на своей территории. Однако, для обеспечения совместимости курсов обучения в общеобразовательных и высших учреждениях земли ФРГ реализуют принцип сотрудничества друг с другом и Федеральным правительством.

[90] Панферова Н.Н.: Управление в системе образования. - Ростов н/Д: Феникс, 2010. – 241 с.

Федеральное правительство в праве принимать основополагающие законы относительно системы образования и решать вопросы финансирования.[91]

Для достижения единства основополагающих элементов системы образования во всех землях Германии был принят ряд соглашений. Согласованы вопросы продолжительности обучения, каникул, учебных программ, взаимного признания экзаменов, аттестатов, свидетельств об окончании школ, дипломов, званий. В каждой федеральной земле действует собственный закон об образовании, но все они не противоречат общему федеральному закону об образовании и разработаны на его основе.[92]

Самостоятельность федеральных земель определяется в установлении времени посещения школ, сроков обучения и учебников. У каждой земли различны учебные планы и образовательный уровень. На уровне земельных правительств утверждаются программы обучения и учебники. Что касается учебников, то по каждому предмету одновременно существуют несколько одобренных министерством учебников. В компетенции учителя выбирать учебник для учебного процесса из списка одобренных. Таким образом, реализуется альтернативность образования ФРГ.

Итак, отличительной особенностью управления системой образования Германии является его относительная самостоятельность в федеральных землях. В России же управление образованием осуществляется на принципах, реализующихся в равной степени для всех субъектов Федерации.

Использованные источники:

1.Алферов Ю.С. Местные органы управления образованием за рубежом: проблемы модернизации и реформирования // Педагогика, 2011. -№.6. - С.92-99.

2.Курдюмова И.М. Демократия в управлении образованием: опыт зарубежных стран: Моногр. для работников органов упр. образованием и рук. образоват. учреждений. М.: ИОСО РАО, 2013. - 144 с.

3. Панферова Н.Н.: Управление в системе образования. - Ростов н/Д: Феникс, 2010. – 241 с.

4.Электронный источник. Профессиональное образование в Германии. [Режим доступа]: http://www.web-globus.de/articles/professionalnoe_obrazovanie_v_germanii

[91] Электронный источник. Профессиональное образование в Германии. [Режим доступа]: http://www.web-globus.de/articles/professionalnoe_obrazovanie_v_germanii

[92] Алферов Ю.С. Местные органы управления образованием за рубежом: проблемы модернизации и реформирования // Педагогика, 2011. -№.6. - С.92-99.

УДК 339:658.8:637

Ищук О.В.
старший преподаватель
кафедра экономики и организации производства
ФГБОУ ВО Смоленская ГСХА
Чулкова Г.В., кандидат экономических наук
доцент, кафедра экономики и организации производства
ФГБОУ ВО Смоленская ГСХА
Россия, г. Смоленск

СОСТОЯНИЕ ВНУТРЕННЕГО РЫНКА МЯСА И МЯСНОЙ ПРОДУКЦИИ

Аннотация. *Определена значимость российского рынка мясной продукции для развития продовольственных рынков РФ и обеспечения продовольственной безопасности России. Рассмотрены причины сокращения объемов выработки отечественной продукции. Намечены мероприятия по дальнейшему развитию российского рынка мяса.*

Ключевые слова: *рынок, мясные продукты, производство, спрос, импорт.*

Ischuk O. V.*, senior lecturer of Department of Economics and Production Organization The Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education "Smolensk State Agricultural Academy" Smolensk, Russia*

Chulkova G. V.*, Ph.D. in Economics*

Assistant Professor of Department of Economics and Production Organization

The Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education "Smolensk State Agricultural Academy" Smolensk, Russia

THE DOMESTIC MARKET OF MEAT AND MEAT PRODUCTS

Abstract. *The importance of the Russian market of meat products for the development of food markets and ensure food security in Russia. The reasons of reduction of volumes of production of domestic products. The planned activities for the further development of the Russian market of meat.*

Keywords: *market, meat products, production, demand, import.*

Российский рынок мясной продукции является частью агропродовольственного рынка. Его состояние и развитие оказывает весомое влияние на другие продовольственные рынки. Как и на любом рынке здесь усиливается конкуренция, вызванная постоянным наращиванием ассортимента и объемов выпускаемой продукции, а также появлением иностранных производителей.

Мясные продукты в рационе человека являются незаменимыми и помимо этого являются частью государственного стратегического запаса.

Спрос на рынке мясных продуктов во многом зависит от таких факторов как: доходов покупателей, цены на сопряженные товары, вкусов покупателей, числа покупателей, размеров рынка.

В результате экономического кризиса и снижения покупательской способности потребление мясной продукции на душу населения, начиная с 1990 года, резко сократилось (рисунок 1). При медицинской норме потребления мяса и мясопродуктов - 75 кг/чел. значение данных показателей по 2014 году в России составило 67% [4].

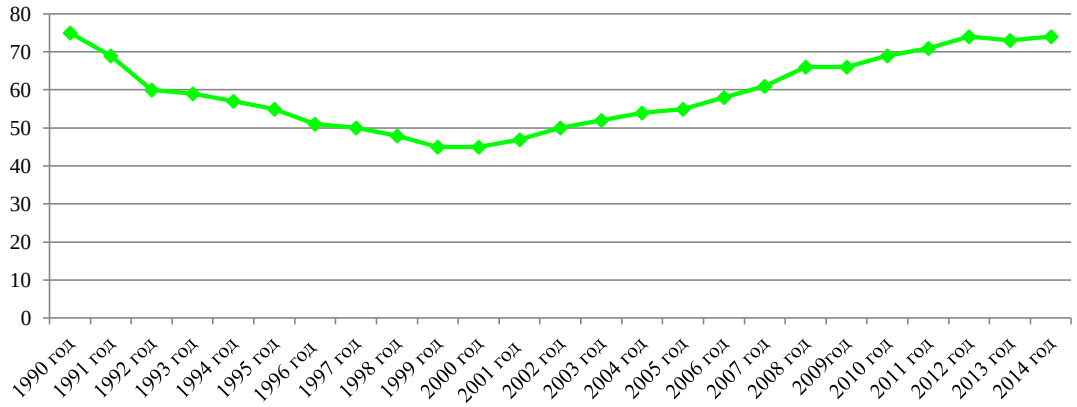


Рисунок 1 – Потребление мяса и мясопродуктов на душу населения в год в России, кг

Собственное производство мяса не может полностью удовлетворить потребности рынка, поэтому доля импортной продукции остается значительной. Рост импорта мяса и мясопродуктов составил 27% (рисунок 2) [5].

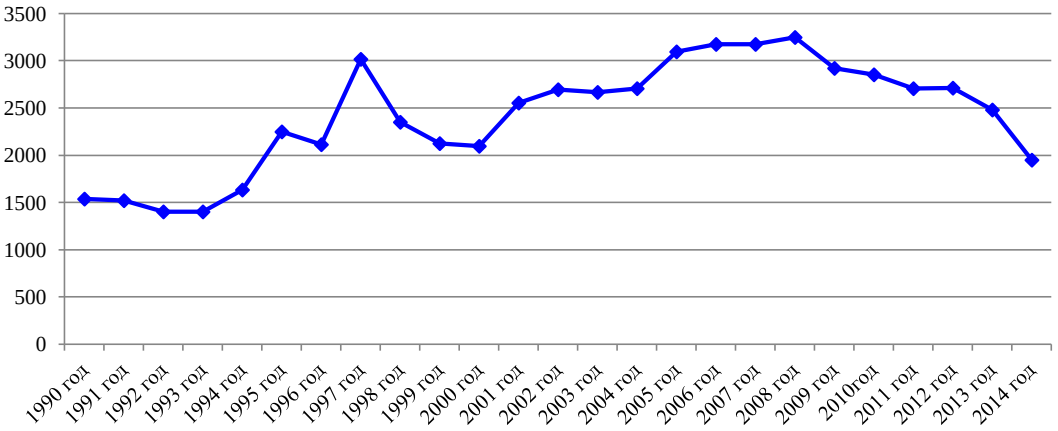


Рисунок 2 – Размеры импорта мясной продукции в России, тыс. т

Россия занимает одно из последних мест по уровню потребления основных продуктов животноводства на душу населения. Так в 2005 году в США потребление на душу населения в год молока составляло 256 кг, мяса – 119 кг, соответственно, Германии – 440 кг и 86 кг, Франции – 430 кг и 84 кг, России - 234 кг и 55 кг (рисунок 3) [2].

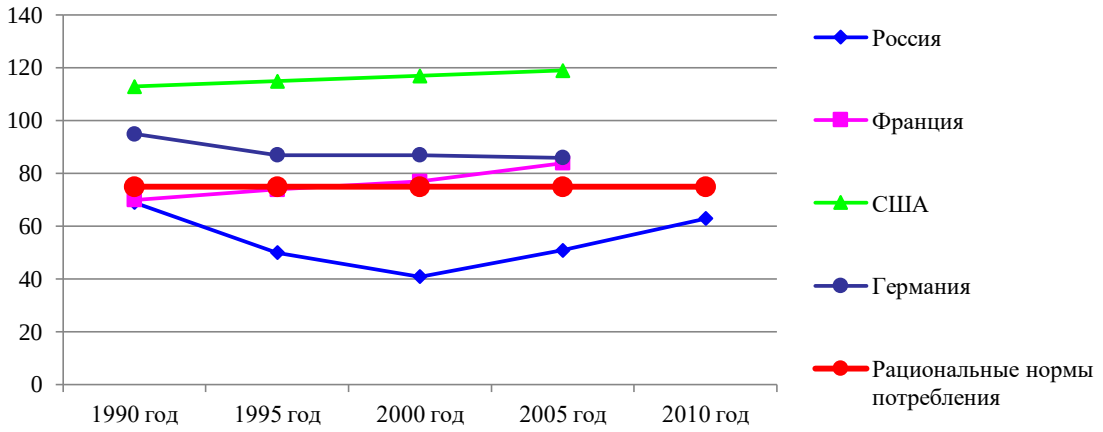


Рисунок 3 – Потребление мяса и мясопродуктов на душу населения в год в мире, кг

Переход к рыночным отношениям после длительного господства административно-командной системы управления сопровождался негативными тенденциями, которые сопровождались, прежде всего, в сокращении поголовья скота в хозяйствах всех категорий, замедлении влияния интенсивных факторов на темпы роста производства продукции животноводства. Поголовье крупного рогатого скота за анализируемый период сократилось в целом по России на 66 %, поголовье коров – на 60 %, поголовье свиней – на 49 %, поголовье коз и овец – на 58 %. Начиная с 2010 года, производство мяса в РФ увеличилось до 12,9 млн. тонн в год [1,3].

Производство мяса с точки зрения территориальных характеристик размещено весьма неравномерно, например, в 2014 году основным производителем мяса был Центральный федеральный округ – 32,0 % и Приволжский – 21,6 % (рисунок 4). Соответственно, наибольшим экспортным потенциалом располагает именно этот округ, а в областях таких федеральных округов как Крымский и Дальневосточный отмечается недостаток внутреннего производства.

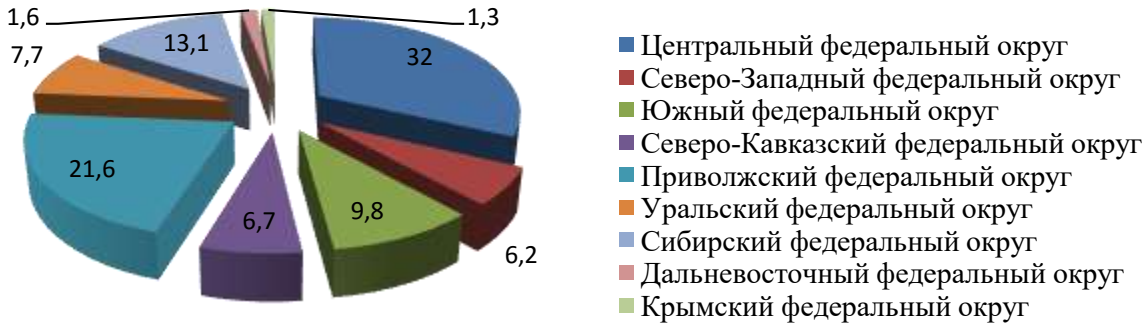


Рисунок 4 - **Структура производства скота и птицы на убой в России в 2014 году, %**

Рынок мясной продукции увеличивает свои размеры, так объемы мясных полуфабрикатов выросли на 25%, колбасных изделий – на 23%. [3]

В современных рыночных отношениях, при отсутствии ценовой сбалансированности и экономических предпосылок для расширенного воспроизводства, дальнейшее развитие российского рынка мяса, а также различного вида продукции их переработки возможно только при переходе к новым технологиям, технической модернизации производства.

Очевидно, что государственная поддержка должна включать такие мероприятия как: организационно-политическую поддержку экспорта отечественной продукции через участие в международных организациях, осуществление выставочной деятельности, повышение эффективности деятельности торговых представительств Российской Федерации в зарубежных странах, защиту интересов поставщиков отечественной продукции с использованием правил и процедур ВТО, совершенствование требований к безопасности и качеству продукции.

Использованные источники:

1. Ищук, О.В., Чулкова, Г.В. Использование энергоэффективных технологий производства продукции животноводства как резерва роста экономической эффективности [Текст] // «Современные тенденции сельскохозяйственного производства в мировой экономике: сб. науч. тр./ ФГБОУ ВПО Кемеровский ГСХИ.- Кемерово, 2015.
2. Калабенков, И.Г. Россия и страны мира в цифрах [Электронный ресурс]: URL: http://refrum.ru (дата обращения: 10.11.2015 г)
3. Поголовье скота и птицы. Производство молока, скота и птицы на убой (в живом весе) [Электронный ресурс]: URL: www.fedstat.ru ЕМИСС (дата обращения: 10.11.2015 г)
4. Потребление основных продуктов питания [Электронный ресурс]: URL: www.fedstat.ru ЕМИСС (дата обращения: 10.11.2015 г)
5. Ресурсы и использование мяса и мясопродуктов по Российской Федерации [Электронный ресурс]: URL: gks.ru›free_doc/new_site/ business/sx/bal_2.xls (дата обращения: 10.11.2015 г)

Кайнова А.А.
студент 3 курса
ФГБОУ ВО "Башкирский государственный аграрный университет"
Россия, г.Уфа

Ключевые слова: персонал, предприятия, трудовой коллектив, предприниматели, руководство, сотрудники.

Аннотация: в данной статье мы привели примеры управления, выявили проблемы управления персоналом, выяснили пути их решения.

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Управление персоналом оказывает огромное влияние на результаты хозяйственной деятельности предприятия. Расширяя число своих сотрудников, предприятия подвергают себя известной доле риска. Удастся ли в течение довольно продолжительного времени обеспечивать своим сотрудникам соответствующий уровень оплаты труда. Некоторые предприниматели предпочитают не рисковать и лишаются в результате дополнительной прибыли.

Другие бизнесмены идут на риск и выигрывают за счет расширения масштабов хозяйственной деятельности своего предприятия, обеспечивающей увеличение прибыли.

Чтобы решить возникшие проблемы, необходимо понять коллективную психологию.

Как правило, предприниматели с головой уходят в работу, и у них остается мало свободного времени, чтобы заниматься еще чем-нибудь.

Многие люди лучше работают не в одиночку, а в коллективе, поскольку там они могут рассчитывать на необходимую им поддержку, дружескую помощь, признание и уважение.

Однако за все это нужно платить. В качестве члена какого-нибудь трудового коллектива люди обязаны соблюдать определенные коллективные нормы и правила.

В любом трудовом коллективе существуют свои представления о производимой продукции, ее качестве, о взаимопомощи. Если члены трудового коллектива хотят остаться в коллективе и получать поддержку со стороны своих коллег, они должны соблюдать определенные нормы и правила. В противном случае они будут изгнаны из данного трудового коллектива.

Управляя трудовым коллективом, необходимо сделать определенный выбор. Далеко не всегда коллективные нормы и правила соответствуют нормам и правилам. Отношения с руководством также часто строятся на основе существующих в трудовом коллективе представлений.[1]

У трудового коллектива будет свое мнение по каждому вопросу: как нужно работать, что следует понимать под словом "гибкость", каким должно

быть качество товаров и услуг, как должен строиться рабочий день, как нужно общаться с клиентами и что делать с конкурентами.

Возможно, персонал полностью отвечает предъявляемым требованиям, и все действуют заодно, добиваясь максимальных результатов в бизнесе.

Однако, как показывает практика, для большинства предпринимателей подобная картина является далекой светлой мечтой. Они знают, к чему нужно стремиться, но никак этого не могут добиться.

Как правило, между собственными представлениями трудового коллектива о принципах управления предприятием и классической теорией менеджмента - “дистанция огромного размера”.[2]

Зачастую у предпринимателей формируется неправильное отношение к своим сотрудникам, связанное с недооценкой их роли в процессе коммерческой деятельности. В результате предприниматель сталкивается с мощным и организованным профсоюзным объединением. Это весьма характерно для крупных предприятий.

Отдельно взятому сотруднику приходится нелегко. С одной стороны, он должен поддерживать хорошие отношения с руководством, а, с другой стороны, ему необходимо найти общий язык с коллегами по работе.

Как правило, в трудовом коллективе одни люди зависят от других. Самое серьезное наказание - нежелание работать вместе или же направление неугодного сотрудника в частые служебные командировки. Однако неугодного сотрудника могут “воспитывать” и по-другому, превратив его, например, в “козла отпущения”, объект всеобщих постоянных насмешек

В результате этому сотруднику придется смириться с условиями, диктуемыми остальными членами трудового коллектива.

Конечно, можно занять жесткую позицию: издать локальные нормативно-правовые акты и требовать их беспрекословного исполнения. Однако, как свидетельствует практика, для успешного развития бизнеса необходимо идти на определенные компромиссы в отношениях с персоналом, искать некую “золотую середину”.

Руководителю малого предприятия особенно важно уметь управлять своими подчиненными, поскольку в силу специфики предприятия малого бизнеса он склонен гораздо активнее заниматься своими делами, нежели организацией труда своего персонала. Опасность такого подхода заключается в том, что постепенно засасывают текущие дела. В результате тратится на них столько времени, что невозможно думать о совершенствовании работы своего предприятия.

Многие виды работ тесно связаны между собой и требуют взаимодействия всех сотрудников. Предприятие малого бизнеса не может себе позволить, чтобы отдельные сотрудники не взаимодействовали друг с другом для достижения общей коммерческой цели. Принцип “один за всех, и все - за одного” - лучший девиз не только для крупных фирм, но и для предприятий малого бизнеса. Но придется потратить немало времени и сил,

чтобы превратить всех своих сотрудников в команду единомышленников. Просто так ничего не получится. Все это станет возможным только на основе Вашего тесного и регулярного взаимодействия со своим персоналом, налаживания постоянной двусторонней связи.

Все сотрудники работают ради удовлетворения своих определенных потребностей. Причем эти потребности вовсе не обязательно сводятся к одной только зарплате. Не последнее значение для них может иметь чувство удовлетворения от достигнутой цели, от общения со своими коллегами, от выполнения нужной и важной работы.[3]

Таким образом, третья задача в качестве руководителя трудового коллектива - создать трудовые стимулы для каждого из сотрудников. Успех в бизнесе является хорошим стимулом для большинства людей, поэтому высокие, но реальные цели, регулярные сообщения о достигнутых коммерческих результатах, а также разнообразные виды поощрений могут пробудить в Ваших сотрудниках активность и творческую энергию. Чутко улавливая мнение и настроение трудового коллектива, руководители должны добиваться единства своих коммерческих целей и целей трудового коллектива. В этом случае они смогут пробудить в сотрудниках активность и творческую энергию, что станет залогом успешного развития предприятия.

Кроме того, обратите особое внимание на стиль руководства персоналом. Правильный стиль работы станет основой успеха в бизнесе. При этом не следует забывать, что в общении с разными сотрудниками и в зависимости от ситуации необходимо вести себя по-разному. Нужно обладать изрядной гибкостью и не бояться применить в случае необходимости авторитарные методы руководства, а на следующий день предстать перед своими сотрудниками в обличье руководителя-демократа.[4]

Всегда необходимо помнить о решении триединой задачи: достижение общих коммерческих целей; превращение всех сотрудников в команду единомышленников; создание трудовых стимулов для каждого сотрудника.

Успех в бизнесе в значительной степени зависит от того, насколько эффективно используются свои ресурсы, в том числе и трудовые, то есть свой персонал.

Использованные источники:

1. Кузнецова А.Р. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА // Под ред. А.Р. Кузнецовой, Н.И. Журавленко В сборнике: Проблемы экономического, социального и информационного развития современного общества Материалы Всероссийской научно-практической конференции. – 2012. С. 188-190.
2. Кузнецова А.Р. // ПРОБЛЕМЫ УКОМПЛЕКТОВАННОСТИ КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ КАДРОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИИ // Под ред. А.Р. Кузнецовой, Н.И. Журавленко В сборнике:

Проблемы экономического социального и информационного развития современного общества Материалы Всероссийской научно-практической конференции. – 2012. С. 291-293.
3. Кузнецова А.Р. // ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В РОССИИ // Под ред. А.Р. Кузнецовой, Н.И. Журавленко В сборнике: Проблемы экономического социального и информационного развития современного общества Материалы Всероссийской научно-практической конференции. – 2012. С. 89-92.
4. Кузнецова А.Р. // БЕЗРАБОТИЦА В РОССИИ // Под ред. А.Р. Кузнецовой, Н.И. Журавленко В сборнике: Проблемы экономики и управления в аграрном предпринимательстве Республики Башкортостан Кликич Л.М., Галиев Р.Р. Министерство сельского хозяйства РФ; Экономический факультет. – Уфа, 2010. С. 207-209.

Калимуллина З.Р.
студент 4 курса,
кафедра ГМУ и права ФГБОУ БГАУ
Владимиров И.А.
доцент
ФГБОУ ВО БГАУ
г. Уфа

ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Аннотация. В данной статье рассматривается проблема деятельности регулирования государством сельскохозяйственного производства

Ключевые слова: Государство, сельское хозяйство, население, регулирование, производство, экономика, роль, доходы.

Сельское хозяйство играет огромную роль в экономике каждой страны. Это не просто налоги, продовольственная безопасность. Это и миллионы рабочих мест. Поэтому работа отрасли в целом должна быть регулируемой в каждой экономике: плановой или рыночной. При этом под регулированием следует понимать, прежде всего, не какие-либо ограничения, а стимулирование сельского хозяйства путем различных прямых и косвенных методов [1].

Следует отметить, что в наиболее развитых странах и регионах, как США и ЕС, сельское хозяйство хотя и является высокоэффективным, но при этом все равно наблюдается проблема рентабельности. Когда же мы говорим о такой экономике, как российская, то ясно, что там существует гораздо больше проблем в сельском хозяйстве. Это не созданная до конца система государственного регулирования сельского хозяйства, что приводит не только к недостатку внутреннего продовольствия, но и перекосам в сельском хозяйстве в целом.

При анализе роли государства в сельскохозяйственной отрасли следует смотреть на проблему многогранно. Имеется в виду, что во всех странах в той или иной мере присутствует государственное вмешательство в данную отрасль. Однако не каждое государство делает это эффективно [2].

За годы необдуманных реформ питание значительной части населения России резко ухудшилось, что серьезным образом сказалось на здоровье и продолжительности жизни россиян. Для того чтобы обеспечить воспроизводство народонаселения в стране, а это сегодня главный параметр устойчивого развития России, нужно, в первую очередь, обратить внимание на улучшение жизни нашего народа, повышение уровня и качества его питания.

Поддержание здоровья, работоспособности и активного долголетия человека может быть достигнуто и сохранено только при условии полного удовлетворения физиологических потребностей в питательных веществах. Любое отклонение от так называемой концепции адекватного питания приводит к определенному нарушению функций организма, особенно, если эти отклонения продолжительны во времени и достаточно выражены.

Импорт продовольствия приближается к 40% общего товарооборота и продолжает увеличиваться быстрыми темпами. В условиях технического прогресса и интенсификации сельскохозяйственного производства, с одной стороны, появляется значительная потребность в капитале, с другой - отмечается относительно низкая его фондоотдача, что объясняется спецификой отрасли: пространственной рассредоточенностью хозяйства, сезонностью работ, многообразием форм деятельности, весьма коротким по продолжительности сроком использования техники в течение года [3].

Можно назвать одну из главных причин, вмешательства государства, это, прежде всего - спрос на продовольствие малоэластичен в зависимости от колебания цен. Население относительно стабильно потребляет основные продукты питания, и только при резком повышении цен на отдельные продукты и снижении реальных доходов оно идет на вынужденное уменьшение потребления. Следует отметить, что по самому набору продовольственных товаров существуют различия в уровне эластичности спроса в зависимости от цен и доходов. Наибольшие изменения происходят по мясу и мясным изделиям, наименьшие - по хлебу, картофелю, молоку.

При росте доходов или падении цен спрос на продовольствие не возрастает в одинаковой пропорции по той причине, что потребление продовольствия определяется двумя одновременно действующими факторами - физиологическим и экономическим, причем их действия далеко не совпадают. Вследствие этого спрос на продовольствие неадекватно реагирует на цены и доходы населения, поэтому политикой цен и доходов можно лишь частично регулировать спрос населения. [5]

Без жесткого регулирования деятельности со стороны государства Россия может оказаться в чрезвычайно трудном положении. В качестве стимулирующих мер могут служить:

1. Развитие и поддержание за государственный счет сельскохозяйственной науки, службы сельскохозяйственной пропаганды и освоения новой техники и технологий.
2. Меры экономического и административного характера по поддержанию рыночного равновесия и стабилизации сельскохозяйственного производства [7].

Таким образом, государство должно довольно глубоко вмешиваться в процесс сельскохозяйственного производства. Причина - высокая капиталоемкость, низкая конкурентоспособность и т.д. Также существует ряд и других объективных причин, не зависящих от экономики, которые ведут к неэффективности сельского хозяйства: природные явления. В целом сельское хозяйство подвержено влиянию многих негативных факторов. Поэтому эффективное государственное регулирование необходимо в каждой стране.

Использованные источники:

1 Милосердов, В.В. Государственное регулирование и поддержка сельского хозяйства / В.В. Милосердов [Электронный ресурс]. - 2008. - Режим доступа: http://vladimir.miloserdov. name/articles/page-30.html

2 Ремезков, А.А. Государственное регулирование экономики АПК/ А.А. Ремезков [Электронный ресурс]. - 2008. - Режим доступа: http://ej. kubagro.ru/get. asp? id=142&t=1

3 Владимиров И.А. Природные и социальные условия развития аграрного предпринимательства в России // Журнал ВАК «Аграрное и земельное право»- 2013-.- № 2. С. 106-111.

Камышева Е.С.
магистрант
УИ (ф) РАНХиГС при Президенте РФ
Россия, г. Екатеринбург

К ПРОБЛЕМЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ МЕСТА ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ - УЧАСТНИКОВ НАЛОГОВО-КОНТРОЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СИСТЕМЕ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ

По мнению автора настоящей статьи, проблеме определения места органов государственной власти субъектов Российской Федерации - участников налогово-контрольных отношений в системе налогового контроля имеет высокую научно-теоретическую и практическую актуальность.

Прежде всего, речь идет о существовании серьезного противоречия между узким толкованием субъектов налогового контроля и фактически

имеющим место быть влиянием органов государственной власти субъектов Российской Федерации как на налоговую политику страны, так и на политику налогового контроля как ее элемента.

Сущностная причина указанной дихотомии заключается в излишне узком и скованном толковании самого субъектного состава участников государственного налогового контроля в научной доктрине.

Общие законодательные положения о налоговом контроле определены в статье 82 главы 14 Налогового кодекса Российской Федерации, согласно пункту 1 которой «налоговым контролем признается деятельность уполномоченных органов по контролю за соблюдением налогоплательщиками, налоговыми агентами и плательщиками сборов законодательства о налогах и сборах в порядке, установленном настоящим Кодексом» [1].

С одной стороны, законодатель прямо указывает:

во-первых, наличие исключительной компетенции Федеральной налоговой инспекции в сфере налогового контроля, определяя, что «налоговый контроль проводится должностными лицами налоговых органов в пределах своей компетенции посредством налоговых проверок, получения объяснений налогоплательщиков, налоговых агентов и плательщиков сбора, проверки данных учета и отчетности, осмотра помещений и территорий, используемых для извлечения дохода (прибыли), а также в других формах, предусмотренных настоящим Кодексом» [1].

во-вторых, определяя в пункте 3 статьи 82 НК РФ круг органов власти, традиционно и в основном участвующих в налоговом контроле: «налоговые органы, таможенные органы, органы внутренних дел и следственные органы в порядке, определяемом по соглашению между ними, информируют друг друга об имеющихся у них материалах о нарушениях законодательства о налогах и сборах и налоговых преступлениях, о принятых мерах по их пресечению, о проводимых ими налоговых проверках, а также осуществляют обмен другой необходимой информацией в целях исполнения возложенных на них задач» [1].

С другой стороны, статьями 1, 12 НК РФ определено место и роль и полномочия регионального законодательства и органов государственной власти субъектов Российской Федерации в системе законодательства и налоговой системе страны.

В частности, в пункте 3 статьи 12 НК РФ дано определение региональных налогов, а также установлено, что «законодательными (представительными) органами государственной власти субъектов Российской Федерации определяются в порядке и пределах, которые предусмотрены настоящим Кодексом, следующие элементы налогообложения: налоговые ставки, порядок и сроки уплаты налогов, если эти элементы налогообложения не установлены настоящим Кодексом. Иные

элементы налогообложения по региональным налогам и налогоплательщики определяются настоящим Кодексом» [1].

Законодательными (представительными) органами государственной власти субъектов Российской Федерации законами о налогах в порядке и пределах, которые предусмотрены настоящим Кодексом, могут устанавливаться особенности определения налоговой базы, налоговые льготы, основания и порядок их применения».

Между тем, в научной доктрине имеет место незавершенная дискуссия о том, возможно ли при расширительном толковательном подходе, а также учитывая реальную правоприменительную практику, считать органы государственной власти субъектов Российской Федерации наделенными в такой степени полномочиями и возможностью влияния публичными образованиями, чтобы они могли быть приравненными к участникам налогово-контрольных отношений?

По мнению автора настоящей статьи ответ достаточно очевиден - возможно.

Доказательств данного тезиса усматривается множество, причем разного качества и природы.

Первый, самый слабый **аргумент,** основывается на исследовании юридической техники и языка права. Например, в утратившем силу с 1 января 2010 года Постановления Правительства РФ от 21 марта 2005 г. N 149 прямо в наименовании имеется на это указание: "О порядке заключения соглашений между Министерством финансов Российской Федерации и органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации о мерах по повышению эффективности использования бюджетных средств и увеличению налоговых и неналоговых доходов бюджета субъекта Российской Федерации, а также осуществления контроля за их исполнением" [2].

Второй аргумент заключается в умеренно расширительном понимании положений статьи 34.2 НК РФ, указывающей на то, что «...министерство финансов Российской Федерации, *финансовые органы субъектов Российской Федерации* и муниципальных образований дают письменные разъяснения в пределах своей компетенции по вопросам, связанным с правоприменением в сфере налогообложения».

Таким образом, несмотря на то, органы, осуществляющие контроль над уплатой налогов и сборов, четко прописаны в Налоговом кодексе РФ, и то, что Федеральная налоговая служба, бесспорно, является основным органом, осуществляющим налоговый контроль, финансовые органы (Министерство финансов Российской Федерации, финансовые органы субъектов Российской Федерации и муниципальных образований) *также наделены отдельными полномочиями налоговых органов*.

Третий аргумент заключается в том, что в доктрине науки налогового права существенно число ученых соглашается с нашим тезисом о том, что в

сфере налогообложения законодатель субъекта Российской Федерации действует в пределах компетенции, которая предоставлена ему Конституцией РФ и конкретизирующим ее федеральным законодательством о налогах и сборах, являются прямыми и косвенными участниками налогово-контрольных полномочий и собственно налогового контроля.

1) А.В Демин в учебном пособии « Налоговое право» отмечает, что налоговый контроль в широком смысле представляет контроль государства за соблюдением налогового законодательства всеми участниками налоговых правоотношений на всех этапах налогового процесс – от установления налогов и сборов вплоть до прекращения налоговой обязанности. В частности, отдельные законотворческие процедуры представительных органов по рассмотрению законопроектов, подготовленные органами исполнительной власти, можно отнести к предварительному налоговому контролю. Налоговым в широком смысле является и ведомственный контроль за соблюдением должностными лицами государственных органов налогового законодательства [3, С. 19.].

2) Ю.А. Крохина в учебнике « Налоговое право» отмечает, что «налоговый контроль является составной частью финансового и одним из видов государственного контроля. В Российской Федерации государственный финансовый контроль включает в себя контроль за исполнением федерального бюджета и бюджетов федеральных внебюджетных фондов, организацией денежного обращения, использованием кредитных ресурсов, состоянием государственного внутреннего и внешнего долга, государственных резервов, предоставлением финансовых и налоговых льгот и преимуществ» [4, С. 59].

По мнению автора настоящей статьи, указанное определение полностью по своему содержанию и сути включает органы государственной власти субъектов Российской Федерации в состав субъектов налогового контроля.

3) Предложенное С.Г. Пепеляевой широкое и узкое понимание сущности налогового контроля не исключает включения в объем этого понятия и органов государственной власти субъектов Российской Федерации:

«В широком смысле налоговый контроль – это совокупность мер государственного регулирования, обеспечивающих в целях осуществления эффективной государственной финансовой политики экономическую безопасность Российской Федерации и соблюдение государственных и муниципальных фискальных интересов»».

«В узком смысле налоговый контроль – это контроль государства в лице компетентных органов за законностью и целесообразностью действий в процессе введения, уплаты или взимания налогов и сборов» [5, С. 67.].

Таким образом, по мнению автора настоящей статьи, следует считать полностью доказанным тезис о том. что несмотря на определенное

законодателем понятие налогового контроля как деятельности уполномоченных органов по контролю за соблюдением налогоплательщиками и налоговыми агентами налогового законодательства в порядке, установленном Налоговым кодексом РФ, по совокупности своей компетенции и содержанию собственных правовых интересов, органов государственной власти субъектов Российской Федерации являются как участниками финансового контроля, так и, соответственно, налогово-контрольных отношений, со-участниками правоотношений, возникающих по поводу налогового контроля.

В заключение отметим, что продемонстрированном автором настоящей статьи подходе нет ничего «крамольного», так как подобная ситуация и существовала в Российской Федерации до принятия действующего Налогового кодекса РФ, и является нормой в ряде зарубежных стран, где, в одних странах налоговые органы обладают самостоятельным статусом, в других являются структурными подразделениями финансовых органов или подчинены уполномоченному органу, ведающему государственными доходами.

Более того, налоговый контроль во многих зарубежных странах является составляющей налогового администрирования, которое осуществляют региональные органы власти и управления [6, С. 55-56.].

Более того, построенная за последние два десятилетия система контроля в сфере налогообложения Российской Федерации действует достаточно эффективно, однако в данной системе есть немало пробелов, недочетов и пропущенных или недоработанных механизмов функционирования системы налогового контроля. Поэтому система налогового контроля должна постоянно видоизменяться и трансформироваться, выполняя фискальные функции все более четко, слаженно и эффективно.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая): Федеральный закон от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 08.06.2015). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. О порядке заключения соглашений между Министерством финансов Российской Федерации и органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации о мерах по повышению эффективности использования бюджетных средств и увеличению налоговых и неналоговых доходов бюджета субъекта Российской Федерации, а также осуществления контроля за их исполнением: Постановление Правительства РФ от 21 марта 2005 г. N 149 // Собрание законодательства РФ. 2005. N 13. Ст. 1176
3. Демин А.В. Налоговое право России. Учебное пособие. М.: РИОР, 2008. 134 с.
4. Крохина Ю.А. Налоговое право. Учебник. 5-е изд. М., 2011. 137 с.
5. Пепеляева С.Г. Налоговое право. Учебник. М.: Юристъ. 2004. 157 с.

6. Украинцева А.И. Правовое регулирование налогового контроля в зарубежных государствах // Административное и муниципальное право. 2011. N 7. С. 56 - 66.

Камышева Е.С.
магистрант
УИ (ф) РАНХиГС при Президенте РФ
Россия, г. Екатеринбург

О СТРАТЕГИЧЕСКОМ ПРИОРИТЕТЕ ПОВЫШЕНИЯ РОЛИ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ УЧАСТИЯ В ГОСУДАРСТВЕННОЙ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ И ПОЛИТИКЕ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ В СИТУАЦИИ ОСТРОЙ ФАЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Эффективная налоговая политика занимает ключевое положение в перечне условий, необходимых для динамичного развития социально-экономического положения Российской Федерации и ее субъектов.

В условиях острой необходимости мобилизации доходов бюджетов всех уровней, одной из наиболее актуальных, как представляется, задачей современной экономической политики Российской Федерации является необходимость разработки новых научных подходов и взглядов как на существо государственной налоговой политики, так и на ее на важнейший элемент - механизм налогового контроля.

Самостоятельную важность проблематика формирования эффективной налоговой политики приобретают в условиях нестабильной финансово-экономической обстановки в стране и мире.

При этом особенным образом следует подчеркнуть необходимость вовлечения в процессы осмысления и выработки новой экономической и налоговой политики органы власти и управления всех уровней, так как в условиях современного экономического кризиса конечной целью налоговой политики государства должна стать ликвидация диспропорций в бюджетах Федерации, регионов, муниципалитетов, а также обеспечения условия для устойчивого экономического роста и повышение благосостояния населения.

Традиционно, в наиболее структурированном виде приоритеты государственной налоговой политики принимаются в форме Основных направлений налоговой политики Российской Федерации на три года.

В рамках подготовки настоящей статьи ее автором были исследованы три последних программных документа, соответственно, «на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов» [1], «на 2015 г. и на плановый период 2016 и 2017 годов» [2] и «на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов» [3], что позволило выявить следующие актуальные направления налоговой политики Российской Федерации в части налогового контроля и совершенствования налогового администрирования последних лет:

во-первых, контроль за трансфертным ценообразованием по внутрироссийским сделкам;

Во-вторых, введение института предварительного налогового контроля

В-третьих, оптимизация перечня информации, не относящейся к налоговой тайне

В-четвертых, совершенствование контроля за исполнением банками обязанностей, установленных законодательством Российской Федерации о налогах и сборах.

В-пятых, обеспечение привлечения к налогообложению лиц, уклоняющихся от исполнения обязанностей налогоплательщика, в том числе посредством использования схем с участием "фирм-однодневок"

В-шестых, прочие меры совершенствования налогового администрирования.

Анализ выявленных направлений, *с одной стороны*, позволяет безусловно положительно оценить акцент на повышение стимулирующей и координирующей функций налогообложения.

С другой стороны, с необходимостью следует признать тот факт, что в реально проводимой государственной налоговой политике фискальный подход к вопросам организации налогового контроля до настоящего момента остается преобладающим.

По мнению автора настоящей статьи, столь динамично развивающиеся негативные кризисные явления в национальной экономике, просто не оставляют времени на модернизацию за счет простого изменения текущего тактического характера механизма налогообложения, которые устраняют те или иные недостатки в конкретном налоге. В реалиях сегодняшнего дня следует фокусироваться *уже* на поиске оптимального сочетания ***любых*** налоговых и неналоговых методов мобилизации государственных доходов в бюджеты всех уровней.

Более того, демонстрируемая властями ориентация системы налогового контроля в основном на мобилизацию дополнительных средств в бюджет, в том числе и с научных позиций, не в полной мере отражает как внутреннюю суть налогового контроля, так и его место в экономической и финансовой системе государства.

Анализ специальной литературы и международной практики показывает, что в современных реалиях контроль уже не выступает только в роли фискального инструмента. Его главной задачей сегодня становится реализация регулятивной функции, направленной на развитие национальной и региональной экономики посредством приведения в равные условия участников экономической деятельности. Именно такое понимание налогового контроля должно быть положено в его определении как инструмента долгосрочной налоговой политики.

Таким образом, высшему руководству страны, политическим лидерам, руководителям экономического блока Правительства и правоприменителям

рекомендуется сменить парадигму оценки эффективности налогового контроля только по реально поступившим в бюджетную систему государства доначислениям: основным показателем эффективности налогового контроля сегодня должны стать не собственно доначисления по выездным и камеральным проверкам, а уровень текущей собираемости налогов.

В широком смысле данный принцип означает, что налогоплательщик тогда полностью и своевременно уплачивает все установленные налоги, когда осознает уровень риска неблагоприятных последствий налогового контроля. Таким образом, из полностью фискального инструмента налоговый контроль сегодня переходит в сферу регулятора, наличие которого побуждает налогоплательщиков самостоятельно уплачивать налоги и сборы.

Именно в этом месте необходимо вспомнить о том, что на правоохранительных органах и Федеральной налоговой службе лежит не вся полнота ответственности по собираемости налогов и наполнению бюджетов.

Законодательство субъектов Российской Федерации о налогообложении осуществляется в рамках их конституционных полномочий и является неотъемлемой частью федерального налогового законодательства [4], а сами региональные власти напрямую заинтересованы в активизации и стимулировании собираемости налогов. А с позиций автора настоящей статьи, в условиях экономического кризиса, и просто обязаны занимать активную позицию в этих процессах.

Конституция Российской Федерации обеспечивает и защищает значительную часть прав субъектов Федерации, определяет границы их полномочий во внешнеполитической деятельности, устанавливает в пределах их компетенции полномочия в финансовой сфере. К сфере совместного ведения Федерации и ее субъектов относятся установление общих принципов налогообложения и сборов в Российской Федерации, административное законодательство [5].

Иными словами, налоговое законодательство субъектов Федерации развивается в пределах компетенции субъектов и их заинтересованности в формировании собственного налогового регулирования.

Следует признать, что последние годы имела место практика усиления федерального центра с параллельной тенденцией ослабления налоговой политики субъектов Федерации. Считалось, что неоднородная фискальная политика субъектов Федерации не способствует становлению единого налогового пространства и усложняет реализацию регулятивных, контрольных и других функций налогообложения для федеральных налоговых органов.

Однако сегодня настало время пробудить конституционные налогово-бюджетные полномочия органов государственной власти субъектов Российской Федерации, сделав их ключевым инструментом обеспечения

федеральной и региональной финансово-экономической сбалансированности, стимулирования национального производства и собираемости налогов.

Задача может быть поставлена гораздо шире - определить влияние налоговой и экономической политики субъекта Федерации на процесс принятия законодательных актов в сфере налогового контроля.

В заключение статьи автор считает сделать **два главных вывода:**

Во-первых, задача максимальной собираемости налоговых сборов одновременно является и главной целью системы налогового контроля, и выступает совместной и, и фискальных органов во главе с ИФНС РФ.

Во-вторых, реальные практические возможности органов государственной власти субъектов Федерации (**фискальные и нефискальные**) по достижению цели максимальной собираемости налогов не уступают возможностям налоговых органов. При этом в не меньшей и достаточной степени обеспечены с нормативной точки зрения.

Механизм очевиден:

1. Именно бизнес и предпринимательство создают дополнительные рабочие места, тем самым способствуют увеличению поступлений в бюджет НДФЛ, иных видов доходов.

2. Доходы бюджета Федерации и ее субъектов прямо зависят от величины прибыли, получаемой предпринимателями и бизнесом, стоимости их имущества.

Таким образом, *важнейшим стратегическим приоритетом экономической и налоговой политики государства* в острой фазе экономического кризиса должно стать вовлечение в налогово-фискальные процессы органов государственной власти субъектов Федерации посредствам реализации их исключительных полномочий, связанных с поддержкой, развитием и расширения бизнеса: созданием производственной и социальной инфраструктуры (строительство дорог, линий электропередачи, подготовка кадров, улучшение медицинского обслуживания), снижения бюрократических препятствий для получения необходимых согласований, предоставление гарантий для получения кредитов, предоставление инвестиционного налогового кредита и т.д.

И наоборот: в условиях экономического кризиса усиление в отношении бизнеса и предпринимательства фискальных мер налогового контроля недопустимо, равно как и увеличения налогового бремени.

Таким образом, основными стратегическими ориентирами налоговой политики государства должно стать стимулирование инновационной экономики и инвестиционной деятельности, стимулирование важнейших отраслей региональной экономики, обеспечение стабильной налоговой среды, снижение налоговой нагрузки.

Предложенная автором статьи идея смещения фокуса государственной налоговой политики, надеемся, позволят государству не только избавиться

от навязчивой идеи постоянного усиления налогового контроля, но и обеспечить собираемость дополнительных финансовых ресурсов, стимулировать темпы экономического роста страны и регионов, предпринимательскую активность, тем самым сбалансировав и синхронизировав истинные цели экономической, бюджетной и налоговой политик.

Использованные источники:

1. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов" (одобрено Правительством РФ 30.05.2013) . Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2015 г. и на плановый период 2016 и 2017 гг. (одобрено Правительством РФ на заседании 1 июля 2014 г. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
3. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов [электронный ресурс] http://www.minfin.ru/common/upload/library/2015/07/main/ONNP_2016-2018.pdf (дата доступа 18.12.2015)
4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая): Федеральный закон от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 08.06.2015). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
5. Конституция Российской Федерации. Принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. // Российская газета. 1993. 25 декабря.

Карачурина Р.Ф., к.э.н.
доцент
Хубитдинова Н.Р.
студент 3го курса
ФГБО ВО Башкирский Государственный аграрный университет
Россия, город Уфа

ПРОБЛЕМЫ РОСТА ТАРИФОВ ЗА УСЛУГИ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Аннотация: В этой статье рассматриваются актуальные проблемы в сфере жилищно-коммунальных услуг, а именно рост тарифов за услуги жилищно-коммунального хозяйства, также предлагаются мероприятия для избегания социально-экономических проблем.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, тариф, услуги, качество.

Проблема состояния жилищно-коммунального хозяйства всегда была и остается одной из основных и актуальных тем, которые волнуют жителей

как России, так и населения республики Башкортостан, и для решения принято большое количество законодательных, нормативно-правовых и иных актов. Важнейшая составляющая социальной безопасности граждан - устойчивое функционирование жилищно-коммунального хозяйства.

Всероссийским центром исследования общественного мнения был проведен опрос по Республики Башкортостан, о том, какие проблемы считают наиболее актуальными. В целом, исследование показало, что население города Уфы значимой проблемой считают проблемы в сфере жилищно-коммунальных услуг, а именно высокие тарифы за услуги жилищно-коммунального хозяйства. На данный момент правительство Российской Федерации находится на пути решения этой проблемы.

Отметим, что республика Башкортостан стала лидером в России по увеличению стоимости услуг жилищно-коммунального хозяйства. К такому выводу пришли специалисты компании «Финэкспертиза», проанализировав рост цен на коммунальные услуги в российских регионах. В целом по стране он составил 11,6%. В Башкирии – 23,6%. При этом инфляция в России в прошлом, 2014 году составила 11,4 %, в 2015 году 16,2%.

Дальнейший рост тарифов и цен на уровне низкой платежеспособности населения становится причиной социально-политического напряжения, а сами тарифы - важным фактором инфляционных процессов, также приведет к росту числа неплательщиков в коммунальном хозяйстве

Для избегания социально-экономических проблем в области услуг жилищно-коммунального хозяйства, есть следующие предложения:

1.Местные муниципальные власти, которые самостоятельно определяют тарифную политику на коммунальные услуги, должны учитывать уровень жизни населения, который должен быть достаточным для оплаты жилищно-коммунальных услуг в нормативных пределах без сокращения расходов на потребление других товаров и услуг, входящих в стандартную потребительскую корзину. Темпы повышения тарифов на регулируемые государством коммунальные услуги не должны превышать темпы роста доходов населения, что позволит стабильно развиваться экономике региона.

2.С целью усовершенствования качества обслуживания населения нужно внедрить нормативные механизмы с целью перерасчета населению платежей за жилищно-коммунальные услуги с целью предотвращения нарушений сроков и качества их обеспечения.

3.Следует усилить научные исследования в области тарифной и ценовой политики, как тесно связанной с системой социальных отношений, складывающихся по поводу функционирования, финансирования, реформирования жилищно-коммунального хозяйства региона.

4.Деятельность жилищно-коммунального хозяйства должна быть прозрачной и вести совместную работу с населением.

Внедрение новых материалов и технологий в будущем даст существенный эффект, а потребители услуг почувствуют его результат за счет снижения тарифов, к которые сейчас закладываются многие расходы.

Использованные источники:

1.Чернышов Л.Н. Ценовая и тарифная политика в ЖКХ. М., Книжный мир, 1998 г
2.Кириллова Д. И. Проблемы в сфере жилищно-коммунального хозяйства и пути их решения [Текст] / Д. И. Кириллова //
3.Экономика: Рост тарифов ЖКХ // РИАновости [сайт] URL: http://ria.ru/economy/20130225/924495455.html

УДК 364

Карниченко В.А.
магистрант УИУ(ф) РАНХиГС
Жукова И.В.
кандидат исторических наук
доцент государственного управления, доцент кафедры государственного управления и политических технологий УИУ(ф) РАНХиГС
Россия, г.Екатеринбург

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ ОХРАНЫ МАТЕРИНСТВА И МЛАДЕНЧЕСТВА В РОССИИ И КИТАЙСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Аннотация: Статья посвящена сравнительному анализу государственной политики в сфере охраны материнства и младенчества в России и в Китае. Несмотря на различия демографической политики в целом, политика в данной сфере оказывается сопоставимой. В статье выявляются особенности политики охраны материнства и младенчества в каждой стране и предлагаются пути ее совершенствования.

Ключевые слова: охрана материнства и младенчества, государственная социальная политика, меры социальной защиты материнства в России, меры социальной защиты материнства в Китае.

Сравнительный анализ политики, связанной с демографическими процессами, как правило, проводят с теми странами, в которых схожа проблемная ситуация. В случае с Россией и Китаем демографическая политика противоположна. Однако государственная социальная политика в сфере охраны материнства и младенчества оказывается вполне сопоставимой.

После 3 Пленума ЦК КПК 18-го созыва в связи с «Постановлением ЦК КПК по некоторым важным вопросам о всестороннем углублении реформ» поменялось и направление демографической политики Китая, произошло отступление от государственной политики, запрещающей иметь более

одного ребенка в семье. В целом демографическая политика Китая и России даже при последних недавних изменениях в КНР продолжает существенно различаться. Различия касаются целенаправленного влияния на количество детей в семье, но государственная социальная политика охраны материнства и младенчества оказывается вполне сопоставима.

Главным направлением социальной политики является предоставление социальных гарантий женщинам на период беременности и родов, а также во время отпуска по уходу за ребенком. Именно предоставление этих гарантий во многом определяет решение женщины родить ребенка. Социальная политика в сфере охраны материнства и младенчества связана с такими социальными гарантиями как бесплатное медицинское обслуживание в период беременности и родов, оплачиваемый декретный отпуск, отпуск по уходу за ребенком. При этом за женщиной сохраняется рабочее место. В разных странах отпуск по беременности и родам предоставляется по-разному: различаются количество дней отпуска, оплата декретного отпуска.

Рассмотрим, как данное направление социальной политики реализуется в России и Китае.

Нормативной базой, определяющей социальные гарантии женщин в России, является Трудовой кодекс РФ от 30.12.2001 г. № 197-ФЗ (с измен. 2014 г.), Федеральный закон от 19.05.1995 N 81-ФЗ (ред. от 02.07.2013, с изм. от 04.06.2014) "О государственных пособиях гражданам, имеющим детей", Федеральный закон от 29.12.2006 N 255-ФЗ (ред. от 31.12.2014) "Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством"; в КНР - Закон КНР «О труде» (Принят на 8-м заседании Постоянного комитета Всекитайского собрания народных представителей восьмого созыва 5 июля 1994 года, введен в действие с 1 января 1995 г.), Закон КНР о социальном страховании (Принят на 17ой сессии Постоянного Комитета Всекитайского Собрания народных представителей 28 октября 2010), Временные правила страхования на случай беременности и родов работников предприятий (Постановление Министерства труда КНР № 504-1994).

Органами власти, формирующими социальную политику в России, на законодательном уровне выступает Федеральное собрание, на исполнительном – Министерство труда и социальной защиты, Фонд социального страхования. В КНР на законодательном уровне власти формированием социальной политики занимается Комитет Всекитайского собрания народных представителей, на исполнительном - Министерство трудовых ресурсов и социального обеспечения, фонд социального страхования, а именно, фонд страхования материнства.

Целью проводимой политики в рассматриваемой сфере в России является увеличение количества населения, защита прав и законных интересов детей, матерей в период беременности, родов и воспитания ребенка до 3-х лет. В Китае органы власти преследуют схожую цель –

омоложение населения и защита прав и законных интересов детей и матерей в период беременности, родов.

В 2013 году в Китае коэффициент суммарной рождаемости составил 1,22 [1], тогда как среднемировой - 3,0. Это результат действия программы «Одна семья – один ребенок». Главным изменением Китая стало разрешение иметь двух детей, если оба родителя являются единственными в своей семье, а позднее – если один из родителей является единственным в семье, а в конце 2015 года было заявлено о том, что все семьи могут иметь второго ребенка.

Рассмотрим непосредственно саму сферу охраны материнства и младенчества.

Правообладателями социальных гарантий в сфере охраны материнства и младенчества в России являются женщины, подлежащие обязательному социальному страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, в том числе женщины из числа гражданского персонала воинских формирований Российской Федерации, которые находятся на территориях иностранных государств в случаях, предусмотренных международными договорами РФ, а также женщины, уволенные в связи с ликвидацией организаций, прекращением физическими лицами деятельности в качестве индивидуальных предпринимателей, прекращением полномочий нотариусами, занимающимися частной практикой, и прекращением статуса адвоката, а также в связи с прекращением деятельности иными физическими лицами, чья профессиональная деятельность в соответствии с федеральными законами подлежит государственной регистрации и (или) лицензированию, в течение двенадцати месяцев, предшествовавших дню признания их безработными; женщины, обучающиеся по очной форме обучения в профессиональных образовательных организациях, образовательных организациях высшего образования, образовательных организациях дополнительного профессионального образования и научных организациях; женщины, проходящие военную службу по контракту, службу в качестве лиц рядового и начальствующего состава в органах внутренних дел, в Государственной противопожарной службе, в учреждениях и органах уголовно-исполнительной системы, в органах по контролю за оборотом наркотических средств и психотропных веществ, в таможенных органах; женщины, при усыновлении ими ребенка (детей); беженцы с Украины.

В Китае получателями социальных гарантий являются работники обоих полов (мать либо отец). Существует серьезная проблема для жителей отдаленных (сельских) районов, где большой процент безработицы и отсутствует социальное страхование.

В России фонд выплат формируется за счет ежемесячных страховых взносов работодателей в Фонд социального страхования в размере 2,9%.

В Китае предприятие-наниматель делает взносы в фонд страхования материнства по меньшей мере 9 месяцев, в противном случае пособие выплачивает сам работодатель. Ставки зависят от регионов и уплачиваются только работодателем от размера заработной платы: Пекин – 0,8%, Шанхай – 1%; Гуанчжоу – 0,85%; Шеньчжэне – 0,5%; Чэнду – 0,6%; Далянь – 0,4% [2].

Состав предоставляемой гарантии в России шире, чем в Китае: выплаты включают в себя не только оплату отпуска по беременности и родам, а также медицинских услуг, связанных с рождением, но и отпуска по уходу за ребенком, единовременные пособия.

Имеются различия и по сроку предоставления социальных гарантий. В России срок отпуска по беременности и родам: 70 календарных дней (при многоплодной беременности – 84) до родов и 70 календарных дней (при осложнениях в родах – 86, при рождении двух и более детей – 110) после родов. Суммарно получается от 140 до 194 дней. Помимо отпуска по беременности и родам женщина имеет право на отпуск по уходу за ребенком до 1,5 лет, а затем от 1,5 до 3-х лет [3].

В Китае срок отпуска напрямую зависит от возраста будущей мамы. После 23-х лет мама считается «возрастной» поэтому декретный отпуск – 120 дней, до 23 лет – 90 дней; в случае рождения двойни или осложнениях в родах - + 15 дней; за операцию кесарево сечение - + 30 дней. Суммарно получается от 90 до 180 дней [4]. Право на декретный отпуск возникает не ранее седьмого месяца беременности. Как правило, в декрет уходят за две недели до родов, т.к. длительное отсутствие на работе не приветствуется и карается санкциями, влияющими на карьерный рост и премии.

Размер ежемесячных выплат в России зависит от среднего заработка за 2 календарных года, предшествующих наступлению страхового случая, деленного на 730. Для неработающего населения размер составляет 1 МРОТ. Дополнительно к этому выплачивается единовременное пособие женщинам, вставшим на учет в медучреждения в ранние сроки беременности (до 12 недель) – в 2016 году 543,67 руб. Единовременное пособие при рождении ребенка в 2015 году составило 14497,80 руб. [5]

В Китае субсидии по беременности должны рассчитываться и выдаваться исходя из среднемесячной платы работника предприятия-нанимателя в предыдущем году. Дополнительно выплачивается единовременная выплата в размере 450 долларов. Ежемесячно на протяжении 18 лет мама будет получать еще 15 долларов. Медицинское предродовое обслуживание – минимум 2300 долларов, роды – около 4-х тысяч долларов (данные на 2010 год). [6]

Выводы: Проводимая социальная политика в сфере охраны материнства и младенчества России и Китая во многом схожа: предусмотрен декретный отпуск, бесплатное медицинское обслуживание в период беременности и родов, оплата декретного отпуска, выплата единовременных пособий. Однако имеются и различия, а именно:

1. Защищенность женщин в России стоит на более высоком уровне, так как в России любая женщина имеет право на получение пособия, только размер этого пособия не всегда может обеспечить достойный уровень жизни. В Китае же защищенность предоставляется только женщинам, работающим, как правило, в больших городах, сельское же население в большинстве своем не получает никаких гарантий при наступлении беременности и родов.

2. Разность менталитетов – в России больше внимания уделяется воспитанию ребенка непосредственно в семье, рядом с мамой, отсюда отпуск по уходу за ребенком до 1,5 лет и от 1,5 до 3-х лет. Как показывает статистика, большинство женщин остается в отпуске по уходу за ребенком до достижения им 1,5 лет. До 3-х лет оставаться дома не позволяет экономическая ситуация – пособие плачевное.

В Китае нацеленность государственной политики в целом на «труд без перерыва» и долгое существование программы «Одна семья – один ребенок». Отсюда «боязнь беременности» со стороны женщин и предоставление короткого отпуска со стороны государства, хотя он может предоставляться и отцу тоже, а также желание женщины быстрее выйти на работу, так как длительное отсутствие сказывается на карьерном росте и премиях.

3. Результатом проводимых реформ должно быть увеличение рождаемости. Главное отличие в том, что в Китае допустимое количество детей строго регламентируется и ограничено теперь двумя, а в России не регламентируется предельное количество детей в семье, наоборот, приветствуется многодетность.

Согласно прогнозам, в 2015 году в КНР должно было родиться около двух миллионов детей. В Китае готовились к повышению рождаемости в 2015 году, по всей стране закупались новые больничные койки и обучались акушерки, уделяя особое внимание вопросам родов после пика фертильности.

В России в 2014 году родилось 1 млн 947 тысяч детей, такого количества рождений не было еще в истории России. Третий год подряд в стране рождаемость - на уровне 1,9 млн, а суммарный ее коэффициент значительно вырос и составляет 1,76. Одним из факторов увеличения рождаемости продолжающим оказывать влияние является материнский капитал. Также нельзя недооценивать уровень оказание медицинской помощи. Однако не все так радужно. Повышение рождаемости происходит в большей степени за счет мигрантов.

4. Размер страховых взносов в России выше, чем в Китае, но это обусловлено тем, что в России и безработные,

вставшие на учет в службу занятости, имеют право на выплаты, в Китае же выплаты происходят только работникам, чьи работодатели платили взносы в фонд страхования материнства.

5. Основные меры, которые необходимо принять для дальнейшего развития: в Китае необходимо развить социальное страхование в отдаленных от больших городов районах (сельской местности). В настоящее время не все население охвачено данными социальными выплатами. В России необходимо увеличить размер минимального пособия до среднего заработка по регионам. Существующее на сегодняшний день минимальное пособие не может являться реальным стимулом для рождения ребенка.

Использованные источники:

1. Рождаемость в Китае: одна семья – один ребенок? [электронный ресурс]. URL: http://demoscope.ru/weekly/2015/0639/tema01.php (дата обращения 15.12.2015).
2. Ставки взносов на социальное страхование в крупнейших городах в КНР: Пекин, Шанхай, Гуанчжоу, Шеньчжэнь [электронный ресурс]. URL: http://cnlegal.ru/china_social_security/social_security_contribution_major_cities/ (дата обращения 15.12.2015).
3. Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством: Федеральный закон от 29.12.2006 № 255-ФЗ (в ред. от 29.12.2015 г.) [электронный ресурс]. В данном виде документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
4. Декретный отпуск в Китае [электронный ресурс]. URL: http://www.chinamodern.ru/?p=1493 (дата обращения 15.12.2015)
5. Пособия за счет средств Фонда социального страхования РФ. URL: http://r66.fss.ru (дата обращения 25 декабря 2015 г.)
6. В декрет идут и мама, и папа. URL: http://www.rg.ru/2010/04/14/dekret.html. (дата обращения 25.12.2015)

УДК 303.094.7

Кашинцев Н.П.
младший научный сотрудник
Институт социально-экономического развития территорий РАН
Россия, г. Вологда

СОЦИАЛЬНОЕ САМОЧУВСТВИЕ НАСЕЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ (НА МАТЕРИАЛАХ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ)

Аннотация. *В статье рассматривается один из подходов к моделированию социального самочувствия населения региона. Проведен*

корреляционно-регрессионный анализ индикаторов социально-экономического развития и социального самочувствия населения (на материалах Вологодской области). Рассмотрен вариант применения полученных связей для прогнозирования социального самочувствия в рамках оперативного и текущего управления.

Ключевые слова: *социально-экономическое развитие, социальное самочувствие, моделирование, корреляционно-регрессионный анализ*

Kashincev NP
Junior Researcher
Institute for Socio-Economic Development of RAS
Russia, Vologda

SOCIAL WELLBEING OF THE POPULATION IN CONDITIONS OF MACROECONOMIC INSTABILITY (ON MATERIALS OF THE VOLOGDA REGION)

Annotation. The article describes one of the approaches to the modeling of social well-being in the region. Correlation and regression analysis of indicators of socio-economic development and social well-being of the population (in the materials of the Vologda region). A variant of the use of the obtained relations for predicting the social well-being within the framework of the current operational and management.

Keywords: socio-economic development, social well-being, modeling, correlation and regression analysis

По итогам 2013 года в социально-экономическом развитии Российской Федерации сохраняются тенденция существенного замедления восстановительного роста в посткризисный период. Данные тенденции наблюдались и в экономике Вологодской области [5]. По данным Губернатора О.А. Кувшинникова, в 2013 году объем ВРП остался на уровне предыдущего года[93].

В регионе на долю обрабатывающих производств в 2013 году приходилось 91,7% объема отгруженной промышленностью продукции. Объем отгруженных ими товаров в 2013 году составил 367 млрд. руб., увеличившись на 2,1% по сравнению с 2012 г. и на 11,8% по сравнению 2008 годом (табл. 1).

Таблица 1. Объем отгруженных товаров обрабатывающими производствами (в ценах 2013 г.)

Территория	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2013 г. к	
							2008 г., %	2012 г., %
Объем, млрд. руб.								
Российская Федерация	24295	20602	22786	24609	25864	25993	106,9	100,5

[93] Ежегодный отчет о результатах деятельности Губернатора и Правительства Вологодской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.vologdazso.ru/analitic/135856/

Вологодская область	328	297	333	353	359	367	111,8	102,1
На душу населения, тыс. руб.								
Российская Федерация	170,2	144,3	159,5	172,1	180,6	180,9	106,2	100,2
Вологодская область	269,2	245,1	276,2	294,5	300,5	307,5	114,2	102,3

Рассчитано авторами на основе источников: Объем отгруженных товаров собственного производства по виду экономической деятельности «Обрабатывающие производства» по субъектам РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/prom/otgr_obr_sub.xls; Индекс производства по виду экономической деятельности «Обрабатывающие производства» по субъектам РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/prom/ind_obr.xls

Доля сектора торговли в ВРП области в течение последних лет не превышает 9%. Однако в 2013 году относительно 2008 года темпы роста оборота розничной и оптовой торговли превышали среднероссийский уровень (табл. 2).

Таблица 2. Оборот розничной и оптовой торговли (в ценах 2013 г.)

Территория	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2013 г. к	
							2008 г., %	2012 г., %
Оборот розничной торговли, млрд. руб.								
Российская Федерация	19,8	18,8	20,0	21,4	22,7	23,6	119,1	103,9
Вологодская область	0,098	0,088	0,102	0,110	0,132	0,134	136,7	101,5
Оборот оптовой торговли, млрд. руб.								
Российская Федерация	39432,8	40221,4	41428,0	43250,9	44807,9	45076,8	114,3	100,6
Вологодская область	99,8	92,4	108,9	146,3	166,8	167,1	167,4	100,2
Оборот розничной торговли на душу населения, тыс. руб.								
Российская Федерация	138,8	131,6	140,2	149,9	159,0	165,2	119,0	103,9
Вологодская область	81,5	73,2	85,6	92,4	110,8	112,8	138,4	101,8
Оборот оптовой торговли на душу населения, млн. руб.								
Российская Федерация	276,2	281,5	289,9	302,3	312,5	314,4	113,8	100,6
Вологодская область	0,699	0,647	0,762	1,022	1,163	1,166	166,8	100,2

Рассчитано авторами на основе источника: информация для ведения мониторинга социально-экономического положения субъектов Российской Федерации / данные сайта Федеральной службы государственной статистики (http://www.gks.ru).

В целом по стране в 2013 году относительно 2012 года уровень общей численности безработных практически не изменился. Однако относительно

2008 года произошло ее снижение на 12%. В Вологодской области принесли свои результаты программы по повышению занятости экономически активного населения, что привело к снижению общей численности безработных до уровня 2008 года (табл. 3).

Таблица 3. Показатели социального развития

Территория	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2013 г. к	
							2008 г., %	2012 г., %
Общая численность безработных, тыс. чел.								
Российская Федерация	4697	6283,7	5544	4922	4131	4137	88,0	100,1
Вологодская область	36,8	52,0	51,2	47,1	37,0	38,2	103,8	103,2
Номинальные денежные доходы населения, руб. (в ценах 2013 г.)								
Российская Федерация	24653	24425	25237	26530	28359	29960	121,5	105,6
Вологодская область	22658	21727	22263	23010	24279	25127	110,8	103,4
Среднедушевые денежные доходы населения, руб. (в ценах 2013 г.)								
Российская Федерация	21303	22091	22827	23562	24556	25646	120,3	104,4
Вологодская область	17144	15916	16953	17769	19430	20423	119,1	105,1

Рассчитано авторами на основе источника: информация для ведения мониторинга социально-экономического положения субъектов Российской Федерации / данные сайта Федеральной службы государственной статистики (http://www.gks.ru).

При этом темпы роста номинальных и среднедушевых доходов населения Вологодской области в 2013 году относительно 2008 года были ниже среднероссийских значений.

Описанные тенденции являются следствием проводимой органами власти социально-экономической политики в посткризисный период. При этом ключевым индикатором ее эффективности является социальное самочувствие населения, которое становится определяющим фактором отношения большинства народа к органам власти. В свою очередь самочувствие граждан определяется укладом и качеством жизни, а также тем, насколько людям «комфортно – дискомфортно» в обществе и государстве, в котором они живут и работают.

По нашему мнению, наиболее точно понятие социального самочувствия трактуют в работах Е.И. Головаха, Н.В. Панина, А.П. Горбачик. Авторы характеризуют социальное самочувствие как обобщенную эмоционально-оценочную реакцию населения на социальные изменения и свое положение в трансформирующемся обществе [1]. Вместе с тем исследователи считают необходимым регулярно измерять этот показатель

для оценки политики государственного управления с точки зрения ее влияния на социально-психологическую атмосферу и массовые настроения.

При этом в последнее время все больше внимания ученых исследователей и органов власти уделяется проблемам снижения социальной напряженности и риска социальных потрясений с целью сохранения индикаторов социального самочувствия в положительных, устойчивых рамках.

На наш взгляд, решением данной проблемы может стать не только принятие управленческих решений, адекватных экспертным аналитическим оценкам развития региональной экономики. Особое внимание стоит уделять в целом причинам возникновения таких социальных потрясений и снижать вероятность их возникновения.

Таким образом, можно сформулировать гипотезу о том, что любое управленческое решение имеет свои социальные последствия в будущем с определенным лагом. Управленческое решение в итоге выливается в динамике социально-экономических индикаторов развития территории, а социальные последствия такого решения находятся в оценках социального самочувствия населения региона.

Для подтверждения гипотезы были отобраны помесячные социально-экономические индикаторы регионального развития с 2008 по 2013 год и статистические данные о социальной составляющей из мониторинга общественного мнения[94] о состоянии российского общества проводимый в ИСЭРТ РАН с 1996 года за аналогичный период.

Относительно зафиксированных значений социально-экономических показателей сдвигались на лаг значения индикаторов социального самочувствия общества. В случае существования связи между показателями, лаг определялся по значениям коэффициента корреляции. Набольшее значение коэффициента указывает на наступление реакции в обществе на изменение социально-экономических процессов в прошлом (табл. 4). Коэффициент корреляции, на наш взгляд, должен удовлетворять следующим условиям:

$$\begin{cases} -1 \le R_{xy} \le -0{,}4 \\ 0{,}4 \le R_{xy} \le 1 \end{cases}$$

[94] Мониторинг проводятся 6 раз в год в Вологде, Череповце и в восьми районах области (Бабаевском, Великоустюгском, Вожегодском, Грязовецком, Кирилловском, Никольском, Тарногском и Шекснинском). Метод опроса – анкетирование по месту жительства респондентов. Объем выборочной совокупности – 1500 человек в возрасте 18 лет и старше. Выборка целенаправленная, квотная. Репрезентативность выборки обеспечена соблюдением пропорций между городским и сельским населением, пропорций между жителями населенных пунктов различных типов (сельские населенные пункты, малые и средние города), половозрастной структуры взрослого населения области. Ошибка выборки не превышает 3% (Ильин 2014: 12)

Таблица 4. Корреляционный анализ связей социально-экономических индикаторов и социального самочувствия населения Вологодской области

Показатель	Оценка состояния населения*		R_{xy} (лаг)**								Max / Min
			0	1	2	3	4	5	6	7	
Объем отгруженных товаров обрабатывающих производств, млн. руб.	Настроение	Нормальное состояние, прекрасное настроение	0,75	**0,80**	0,79	0,65	0,60	0,48	0,46	0,38	*0,797*
		Испытываю напряжение, раздражение, страх, тоску	-0,73	**-0,75**	-0,65	-0,56	-0,62	-0,57	-0,55	-0,49	*-0,755*
	Запас терпения	Все не так плохо и можно жить; жить трудно, но можно и терпеть	0,63	**0,65**	0,63	0,59	0,47	0,42	0,52	0,52	*0,653*
		Терпеть нашебедственное положение уже невозможно	-0,46	**-0,52**	-0,47	-0,43	-0,42	-0,47	-0,52	-0,40	*-0,523*
Оборот розничной торговли, млн. руб.	Настроение	Нормальное состояние, прекрасное настроение	**0,67**	0,51	0,52	0,51	0,58	0,62	0,60	0,51	*0,675*
		Испытываю напряжение, раздражение, страх, тоску	-0,58	-0,44	-0,50	-0,51	-0,62	**-0,64**	-0,59	-0,40	*-0,635*
	Запас терпения	Все не так плохо и можно жить; жить трудно, но можно и терпеть	0,50	0,37	0,49	0,52	0,53	0,64	**0,81**	0,62	*0,805*
		Терпеть нашебедственное положение уже невозможно	-0,33	-0,22	-0,23	-0,28	-0,46	-0,51	**-0,6**	-0,40	*-0,674*
Оборот оптовой торговли, млн. руб.	Настроение	Нормальное состояние, прекрасное настроение	0,72	**0,73**	0,70	0,60	0,57	0,57	0,59	0,55	*0,729*
		Испытываю напряжение, раздражение, страх, тоску	**-0,70**	-0,67	-0,64	-0,53	-0,50	-0,57	-0,62	-0,53	*-0,696*
	Запас терпения	Все не так плохо и можно жить; жить трудно, но можно и терпеть	0,53	0,56	0,64	0,62	0,57	0,63	**0,67**	0,58	*0,669*
		Терпеть нашебедственное положение уже невозможно	-0,39	-0,46	-0,45	-0,38	-0,34	-0,45	**-0,57**	-0,46	*-0,575*
Общая численност	Настроение	Нормальное состояние, прекрасное настроение	**-0,85**	-0,67	-0,47	-0,31	-0,16	-0,08	-0,01	0,05	*-0,849*

ь безработных, тыс. чел.		Испытываю напряжение, раздражение, страх, тоску	**0,82**	0,67	0,50	0,38	0,24	0,15	0,03	-0,14	*0,821*
	Запас терпения	Все не так плохо и можно жить; жить трудно, но можно и терпеть	**0,68**	-0,61	-0,49	-0,45	-0,40	-0,35	-0,40	-0,31	*-0,675*
		Терпеть нашебедственное положение уже невозможно	**0,61**	0,56	0,43	0,39	0,34	0,28	0,23	0,09	*0,608*
Номинальные денежные доходы, руб.	Настроение	Нормальное состояние, прекрасное настроение	**0,45**	0,19	0,36	0,39	0,39	0,38	0,28	0,06	*0,447*
		Испытываю напряжение, раздражение, страх, тоску	-0,32	-0,14	-0,38	**-0,43**	-0,43	0,36	-0,26	0,09	*-0,434*
	Запас терпения	Все не так плохо и можно жить; жить трудно, но можно и терпеть	0,50	0,15	0,30	0,46	0,28	0,36	**0,63**	0,09	*0,632*
		Терпеть нашебедственное положение уже невозможно	-0,28	-0,05	-0,09	-0,31	-0,37	-0,20	**-0,50**	0,03	*-0,500*
Среднедушевые денежные доходы, руб.	Настроение	Нормальное состояние, прекрасное настроение	0,36	0,11	0,29	0,39	**0,41**	0,40	0,33	0,07	*0,414*
		Испытываю напряжение, раздражение, страх, тоску	-0,26	-0,05	-0,27	-0,45	**-0,50**	-0,41	-0,25	0,06	*-0,503*
	Запас терпения	Все не так плохо и можно жить; жить трудно, но можно и терпеть	0,42	0,09	0,18	0,40	0,31	0,31	**0,67**	0,17	*0,667*
		Терпеть нашебедственное положение уже невозможно	-0,21	0,05	0,01	-0,27	-0,47	-0,21	**-0,48**	0,02	*-0,484*
* - ответы респондентов сгруппированы в два типа, в рамках оценки настроения и запаса терпения **- «0» без сдвига, 1..7- лаги на величину одного периода (2 месяца)											

Проанализировав полученные результаты можно заключить, что любые изменение у большинства социально-экономических показателей вначале влияет на настроение, а затем уже на запас терпения в будущем. Так какие-либо изменения в денежных доходах населения повлияют в первую очередь с лагом в 6-8 месяцев на настроение, а во вторую через 12 месяцев на запас терпения. В свою очередь рост общей численности безработных в регионе незамедлительно приведет к снижению нормального состояния и запаса терпения.

Полученные зависимости социально-экономических показателей и оценки состояния населения можно использовать при моделировании регионального развития.

Например, полиномиальное уравнение регрессии для оценки состояния населения «нормальное состояние, прекрасное настроение» и показателя общей численности безработных будет иметь вид:

$y = 2E\text{-}08x^2 - 0{,}0014x + 79{,}502 \qquad R^2 = 0{,}73. \qquad (1)$

где y – оценка состояния населения (нормальное состояние, прекрасное настроение), x – значение показателя общей численности безработных

Интерпретация данной модели позволяет заключить, что при росте численности безработных на 10% оценки состояния населения (нормальное состояние, прекрасное настроение) снизятся на 1,4 п.п. без лага во времени.

Полиномиальное уравнение регрессии для оценки состояния населения «все не так плохо и можно жить; жить трудно, но можно и терпеть» и показателя оборота розничной торговли будет иметь вид:

$y = -5E\text{-}08x^2 + 0{,}0028x + 52{,}841 \qquad R^2 = 0{,}65 \qquad (2)$

где y – оценка состояния населения (все не так плохо и можно жить; жить трудно, но можно и терпеть), x – значение показателя оборота розничной торговли

Исходя их полученной модели можно заключить, что при росте оборота розничной торговли на 10% оценки состояния населения (все не так плохо и можно жить; жить трудно, но можно и терпеть) увеличатся на 2,8 п.п. с лагом во времени в 12 месяцев.

Полиномиальное уравнение регрессии для оценки состояния населения «нормальное состояние, прекрасное настроение» и показателя объема отгруженных товаров обрабатывающих производств будет иметь вид:

$y = -3E\text{-}08x^2 + 0{,}0029x + 4{,}8044 \qquad R^2 = 0{,}64 \qquad (3)$

где y – оценка состояния населения (нормальное состояние, прекрасное настроение), x – значение показателя объема отгруженных товаров обрабатывающих производств

Интерпретация данной модели позволяет заключить, что при росте объема отгруженных товаров обрабатывающих производств на 10% оценки состояния населения (все не так плохо и можно жить; жить трудно, но можно и терпеть) увеличатся на 2,9 п.п. с лагом во времени в 2 месяца.

Однако стоит оговориться, что выявленные зависимости и связи между социально-экономическими показателями и оценкой состояния человека не имеют сильной тесной связи, на что указывают как коэффициенты корреляции, так и детерминации. Причиной этому является воздействие социального статуса человека, исполняемых им социальных ролей, переживаемых социальных настроений и других факторов. Смоделировать ситуации социальной обстановки в региональном сообществе по

прогнозным значениям социально-экономических индикаторов представляется возможным только на ближайшую перспективу.

Полученные результаты свидетельствуют, что принимаемые решения и как следствие изменяющаяся динамика экономических показателей имеют прямое отражение в социальном самочувствии населения региона. При этом негативные явления в социально-экономическом развитии приведут к социальным недовольствам и потрясениям как незамедлительно, так и с некоторым лагом в будущем.

На наш взгляд, использование данного подхода в рамках моделирования социально-экономического развития региона при прогнозировании того или иного сценария, позволяет отслеживать, как будет изменяться социальный фон для не допущения выхода социальной ситуации в обществе из под контроля. В свою очередь постоянный прогноз и мониторинг социальной обстановки в обществе может существенно повысит эффективность оперативного и текущего управления региональных органов.

Использованные источники:

1. Головаха, Е.В., Панина Н.В., Горбачик А.П. Измерение социального самочувствия: тест ИИСС. Теория и методы самочувствия // Социология: 4М. – 1998. – № 10. – С. 58-66.
2. Дементьева, И.Н. Протестные настроения в комплексе трендов общественного развития [Текст] / И.Н. Дементьева // Проблемы развития территории. – 2014. – № 4 (72). – С. 67-81.
3. Жуков, В.И. Россия в глобальной системе социальных координат: социологический анализ и прогноз [Текст] / В.И. Жуков // Социс. – 2008. – № 12. – С. 3-14.
4. Ильин, В.А. Мониторинг общественного мнения о состоянии российского общества [Текст] / В.А. Ильин, А.А. Шабунова // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2014. – № 3 (33). – С. 16-22.
5. Мониторинг перемен: основные тенденции [Текст] / А.С. Барабанов, Н.П. Кашинцев, Е.Э. Леонидова, А.В. Миронов // Проблемы развития территории. – 2014. – №2. – С. 18-25.
6. Мтиулишвили, П.И. Индекс социальных настроений и показатели протестного потенциала населения / П.И. Мтиулишвили // Мониторинг общественного мнения. 2010. – № 6. – С. 55-64. Режим доступа: http://wciom.rU/fileadmin/Monitoring/100/2010_6%28100%29_6_Mtiulishvili.pdf
7. Российский статистический ежегодник 2013. – М.: Стат.сб. / Росстат, 2013. – 717 с.
8. Современная энциклопедия социальной работы [Текст] / под ред. академика РАН В.И. Жукова. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: Изд-во РГСУ, 2008. – 412 с.

9. Diener Ed., Oishi Shigehiro, Richard E. Lucas. Personality, Culture and Subjective Well-Being: Emotional and Cognitive Evaluations of Life// Annu. Rev. Psychol. 2003. Vol. 54. P. 403-425.

Кибальникова А.М.
студент 4-го курса
Научный руководитель
Момотова О.Н., канд.экон.наук
доцент, ФГАОУ ВПО «СКФУ»
Россия, г. Ставрополь

ИНФРАСТРУКТУРА СОЦИАЛЬНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МОЛОДЕЖИ, БИЗНЕСА И ГОСУДАРСТВА

В настоящее время к*лючевым условием социально-экономического развития является создание нового знания*, следовательно, возникает потребность в людях, обладающих способностью к саморазвитию и поиску нестандартных подходов, а также преобразующих социальную и экономическую жизнь общества. При этом необходимо обеспечить социальное взаимодействие государства, бизнеса и общества для совместного разрешения существующих проблем. Представители различных секторов обычно по-разному осознают собственную ответственность за разрешение социальных проблем, имеют разные возможности и ресурсы для оказания помощи и разные представления о самой природе социальных проблем, что позволяет комплексно подойти к конкретной проблеме.

Отметим, что реализация трехстороннего социального партнерства возможна лишь в обществе, находящемся на определенном уровне экономической, социальной и правовой зрелости. К сожалению, продвижение практики социального партнерства в России затруднено тем, что отсутствует элементарная самоорганизация социальных групп для защиты своих интересов, следовательно, общество еще не готово вести диалог, отстаивать свои интересы. Поэтому необходимо создать благоприятные условия для жизни, повысить уровень правовой грамотности, стимулировать развитие социальных инициатив, обеспечить духовно-нравственное развитие.

На наш взгляд, разработка новых эффективных решений проблем невозможна без раскрытия человеческого потенциала. *Возрастание* роли человека является следствием увеличения доли высокотехнологичных производств, структурной перестройки в потреблении, качественной перемены в самом человеческом капитале [1].

Считаем, что для того, чтобы раскрыть человеческий потенциал и обеспечить непосредственное взаимодействие общества, бизнеса и государства для совместного поиска решений проблем, необходимо сформировать соответствующую инфраструктуру.

Для выполнения данной задачи на территории города Ставрополь, мы

разработали проект по созданию научно-творческого пространства «Город», объединяющего молодежь, предпринимателей и представителей органов власти для обмена между ними знаниями и способностями, генерирования идей, разработки новых подходов для разрешения проблем.

Особое внимание уделяем молодежи, так как считаем, что именно она является основой будущего страны. Целевой аудиторией является молодежь города Ставрополь в возрасте от 16 до 25 лет: старшеклассники и студенты учебных учреждений (ученики 9-11 классов, студенты ссузов и вузов, проектные группы, студенческие организации, волонтеры).

Цель проекта: создать условия для успешной самореализации в течение года более 3000 молодых людей, посредством открытия в мае 2016 года в городе Ставрополь молодежного научно-творческого пространства «Город».

Миссия пространства «Город»: раскрыть научный и творческий потенциал молодежи и направить его на решение социальных, экономических и экологических проблем.

Задачи проекта:

– проведение тренингов, лекций, мастер-классов для духовно-нравственного и интеллектуального развития молодежи (коммерциализация проектов, социальное предпринимательство, социальное проектирование и т.д.);

– проведение встреч, лекций, дискуссий, обсуждений, переговоров по актуальным темам между молодежью, бизнесом и представителями органов власти;

– развитие лидерских качеств, ответственности, патриотизма, солидарности, толерантности молодежи;

– объединение людей различных поколений и специальностей для эффективного взаимодействия.

Для повышения результативности деятельности, в пространстве будут использоваться различные подходы и технологии. Планируется использовать игровые технологии для изучения основ дизайн-мышления, социального прогнозирования, планирования, маркетинга, создания и развития социально ориентированной организации и т.д.

Работа команд будет проводиться в различных формах (хакатон, деловая игра и т.д.). Команды будут формироваться из школьников старших классов и студентов различных направлений подготовки, в качестве наставников будут приглашаться представители бизнеса и органов государственной власти.

Данный проект будет способствовать интеллектуально-культурному развитию и самореализации молодежи. Следует отметить, что накопление знаний является важным условием, однако именно творческий акт является основой любой инновации, способствующей прогрессивному развитию территории. Зачастую первой из нескольких стадий, ведущих к

возникновению инновации, являются изобретательность или осознанность.

Способность к творческой инновационной деятельности становится наиболее значимым фактором, влияющим на производство продукции в экономически развитых странах, так как способна реализовывать замыслы в процессе труда и создания капитала. И хотя креативность не материальна, посредством новых оригинальных идей без дополнительных затрат труда и капитала она позволяет повысить уровень социально-экономического развития.

По предварительным расчетам на запуск и реализацию проекта может понадобиться 235000 руб., 35000 руб. из которых являются собственными средствами учредителя. Таким образом, необходимо привлечь дополнительно финансовых ресурсов в сумме 200000 руб. Инвестируемые средства будут направлены по следующим направлениям расходов на приобретение соответствующего оборудования и обеспечение текущих расходов (аренда, стартовая рекламная компания).

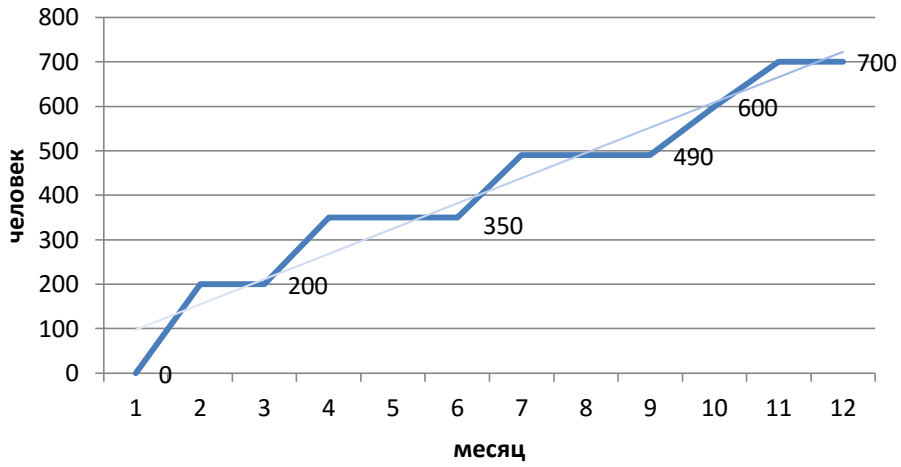


Рисунок 1 – Динамика численности посетителей центра, чел. в месяц

В ходе реализации проекта будет создано 1 новое рабочее место по специальности: администратор (лицо с ограниченными физическими возможностями здоровья, со средней заработной платой 10 тысяч рублей), а также для проведения мероприятий в деятельность будут вовлечены около 20 волонтеров.

Социальная значимость проекта: создание условий для взаимодействия молодежи, бизнеса и органов государственной власти; создание условий для духовно-нравственного и интеллектуального развития молодежи; поддержка талантливой и одаренной молодежи, содействие развитию творческой и научной деятельности молодежи.

В дальнейшем планируется открыть на основе проделанной работы Центр по социальному взаимодействию общества, бизнеса и государства, определяющий интересы каждой из сторон, направленный на обеспечение

трехстороннего сотрудничества, реализации государством социальной политики, увеличение количества социально ориентированного бизнеса, формирование гражданского общества.

Таким образом, *в современных условиях огромное значение имеет обеспечение социального взаимодействия государства, бизнеса и общества для совместного разрешения проблем. Однако разработка новых эффективных решений невозможна без раскрытия человеческого потенциала.* Для этого необходимо *создание комфортных условий развития образования, науки, культуры, экономики, здравоохранения, индустрии отдыха, туризма, развлечений. Разработанный проект по созданию научно-творческого пространства «Город» создаёт оптимальные условия для непосредственного взаимодействия молодежи, представителей бизнеса и органов государственной власти. Работа с молодежью позволит сформировать новое поколение активных граждан, которые неравнодушны к проблемам общества.*

Использованные источники:

1. Хакимова, Е.Р. Современные теории креативной экономики. Экономика креативности Марка Меттьюса [Электронный ресурс] – Режим доступа:http://edu.tltsu.ru/sites/sites_content/site1238/html/media68605/12_xakimova.pdf

Кируца Г.А.
доцент
кафедра финансов и кредита
САФУ им. М.В. Ломоносова
Россия, г. Архангельск

ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ С ПРОБЛЕМНЫМИ КРЕДИТАМИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМОЙ АРХАНГЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ И НЕНЕЦКОГО НАЦИОНАЛЬНОГО ОКРУГА

В статье изложена основная схема работы банковской системы с проблемными кредитами. Предложен анализ динамики «плохих кредитов», даны рекомендации по совершенствованию кредитного процесса в целях минимизации рисков.

Ключевые слова: *банк, просроченные и проблемные кредиты, реструктуризация.*

Принятие рисков основа банковского дела, неизбежность и существенность риска предопределяет необходимость комплексного изучения всех его аспектов в качестве обязательного элемента экономических исследований в процессе банковской деятельности. По типам риска центральное место занимает кредитный риск – как риск потери банком части своих активов вследствие невыполнения заемщиком обязательств по кредитному договору

Степень кредитного риска банка зависит от множества факторов, основными из которых является удельный вес кредитов, приходящихся на клиентов, испытывающих определенные специфические трудности.

В банковской терминологии используются термины: «просроченный кредит» и «проблемный кредит» - понятия не идентичные.

Просроченный кредит – ссуда, не возвращенная банку в установленный срок вследствие финансовых затруднений заемщика.

Перевод просроченного кредита в категорию проблемного производится в случае длительного срока просроченных платежей банку.

В соответствии с Положением «Банка России от 26.03.2004 № 254–П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности» при квалификации задолженности для определения категории качества ссуды возникает определение проблемная ссуда - «как ссуда с высоким кредитным риском, в зависимости от финансового положения заемщика и длительности просроченной задолженности по основному долгу и процентам по ним.

Базельским Комитетом по банковскому надзору дается следующее определение проблемного кредита: проблемный кредит – это кредитный продукт, по которому имеются существенные нарушения сроков исполнения обязательств перед банком, существенное ухудшение финансового состояния должника, существенное ухудшение качества или утрата обеспечения.

В банковской деятельности особое внимание обращается качеству кредитного портфеля, а состояние банковского сектора, и экономики в целом напрямую зависит от величины вложений ресурсов в «плохие» кредиты, что не позволяет в достаточной мере кредитовать как реальный сектор экономики, так и население. По мнению международных экспертов, увеличение доли таких кредитов в совокупном портфеле свыше 10% является признаком кризиса в банковском секторе.

Рассмотрим этот показатель по филиалам кредитных организаций, расположенных на территории Архангельской области и Ненецкого национального округа.

Показатели	по состоянию на				
	1.01.2013	1.01.2014	1.01.2015	1.07.2015	1.10.2015
Просроченная задолженность, всего (млн. руб.)	2243	2832,5	3089,2	3105	2391,4
удельный вес (%)	3,5	10	10,5	13,2	11,6
Из них по кредитам экономике					
Просроченная задолженность, (млн. руб.)	1957,2	2501,8	2804	2770,1	2025,7
удельный вес (%)					

	4,9	15	19,4	21,8	17,3
по кредитам индивидуальным предпринимателям					
Просроченная задолженность, (млн. руб.)	94,6	63,3	68	74,7	77,6
удельный вес (%)	5,4	4,5	3,9	6,3	6,7
по кредитам физическим лицам					
Просроченная задолженность, (млн. руб.)	139,1	183,4	138,7	188,5	219,2
удельный вес (%)	2	2,3	1,8	1,8	3,4
по кредитам финансовому сектору					
Просроченная задолженность, (млн. руб.)	146,7	147,8	146,4	146,4	146,4
удельный вес (%)	8,5	23,6	45,8	46,3	47

Размер просроченной задолженности по кредитам, представленным филиалами заемщикам региона, имеет тенденции роста (за исключением третьего квартала 2015 года), её удельный вес по сравнению с началом 2013 года возрос на 8,1 п.п. и по состоянию на 01.10.2015 составил 11,6%.

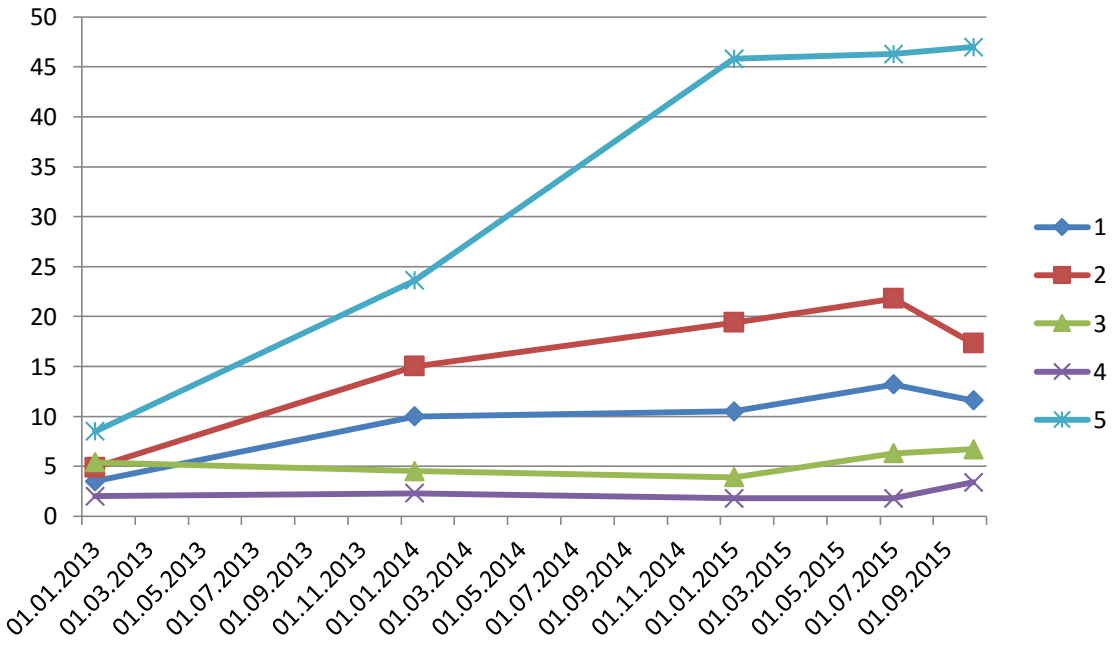


Рис. 1. Просроченная задолженность по кредитам в 2013-2015 г.г., в удельном весе в процентах:

1- по кредитам финансовому сектору
2- по кредитам экономике
3- по кредитам индивидуальным предпринимателям
4- по кредитам физическим лицам
5- всего по кредитному портфелю.

По кредитам, предоставленным заемщикам с учетом кредитных организаций, не имеющих филиалов на территории региона (внутренние структурные подразделения) удельный вес просроченной задолженности на 01.10.2015 года составляет 17,3%.

Объем просроченной задолженности в общей совокупном кредитном портфелем только с начале 2015 года увеличился на 12,2% , удельный вес увеличился на 1 п.п. и по состоянию на 01.10.2015 составил 8,7%. По кредитам, представленным экономике объем просроченной задолженности по экономике увеличился на 7,1%, удельный вес- на 0,5% и составил 10%.

Аналогично по физическим лицам объем просроченной задолженности увеличился за 9 месяцев 2015 года на 31,2%, а удельный вес – на 1,5 п.п. до 5,6%

Основой причиной роста неплатежей по кредитам является ухудшение экономической ситуации в регионе. За 9 месяцев 2015года по сравнению с соответствующим периодом 2014 года снизились объемы работ в строительстве, в сельском хозяйстве, оборот розничной и оптовой торговли и общественного питания.

Возрос индекс тарифов на грузовые перевозки автомобильным и воздушным транспортом.

Реальные располагаемые денежные доходы населения снизились на 5,1%, среднемесячная номинальная начисленная заработная плата в реальном исчислении на одного работника уменьшилась – на 7,5%, увеличилась просроченная задолженность по заработной плате.

Эти факторы оказали значительное влияние на неплатежи по кредитам юридическим и физическим лиц.

Мировая практика предусматривает два основных направления работы с проблемными кредитами: а, именно:

- когда этим занимается государство через специализированное агентство по выкупу и управлению такими кредитами, входящее в состав агентства по реструктуризации кредитных организаций;
- работа созданного в банке структурного подразделения для взыскания таких ссуд или передача долгов на взыскание в коллекторские агентства.

Для предотвращения возникновения проблемной задолженности проводится работа по её прогнозированию и мониторингу, в частности, путем неоднократного информирования заемщика о наступлении срока исполнения обязательств перед банком.

В российской практике одним из способов снижения размера проблемных кредитов является так называемое «спасение кредита», заключающееся в:

- реструктуризации кредита;
- рефинансировании ссудной задолженности;
- получении дополнительного обеспечения по кредитным договорам.

Главным условием реструктуризации кредитного долга или пересмотр банком по заявлению заемщика условий и порядке его погашение, является уверенность кредитора в том, что заемщик сможет выплатить долг в будущем и не откажется от своих обязательств.

Одним из самых распространенных видов реструктуризации является увеличение срока кредита в целях снижения ежемесячного платежа, предоставление «кредитных каникул», когда уплата основного долга откладывается на оговоренный срок. Увеличение суммы кредита – менее распространенный вид реструктуризации.

Рассмотрим условия реструктуризации кредитов, представленных физическим лицам по ряду банков.

В условиях роста просроченной задолженности по кредитам широко используется реструктуризация кредитов – пересмотр банком по заявлению заемщика условий и порядок выплаты долга банку.

Целью реструктуризации является для банка:

- сохранение качества кредитного портфеля за счет снижения (ликвидация) просроченной задолженности;
- увеличение процентных доходов и экономия на судебных издержках банка;
- сохранения клиентской базы.

Для заемщика:

- сохранение положительной кредитной истории добросовестного заемщика;
- облечение кредитной нагрузки и обеспечения обслуживания долга;
- избежание судебного разбирательства.

Анализ параметров реструктуризации потребительских кредитов, как основных объектов реструктуризации, по коммерческим банкам выявил схожие параметры, в частности, перечень документов, подтверждающих ухудшение финансового состояния заемщика и причины образования просроченной задолженности: болезнь, инвалидность заемщика или членов его семьи, рождение ребенка, возникновение обстоятельств непреодолимой силы, уменьшение текущего дохода и увеличение расходов, призыв в армию, потеря работы и т.п.

Банки устанавливают различные варианты реструктуризации:

- пролонгация срока кредитного договора;
-установление «кредитных каникул» по уплате основного долга (до 1 года);
- продление срока кредитования;
- уменьшение процентной ставки.

Внутренними документами коммерческих банков определяются параметра программ реструктуризации кредитов, которые отличаются как по длительности текущей просроченной задолженности принимаемой к

реструктуризации, сумму долга банку, сроку реструктурирующего кредита, величине процентной ставки, программы «платежных каникул» и.т.д.

Рассмотрим параметры по реструктуризации потребительских кредитов.

Сбербанк России предусматривает установление индивидуального графика погашения кредита с учетом сезонности получения доходов, от личных подсобных хозяйств; возможность аннулирования начисленных штрафов и пени за просрочку платежа. Непринятие к реструктуризации кредита, предоставленного на покупку товаров, не являющихся предметами первой необходимости, тоже по автокредитам, за исключением автомобилей, используемых для хозяйственной деятельности.

Льготный период не превышает 12 месяцев, как по основному долгу, так и по процентным платежам, при этом процентные платежи, пени, неустойки по новому графику выплачиваются ежемесячно в размере не менее 10%.

Общий срок реструктурированного долга не превышает 7 лет, процентная ставка не подлежит изменению.

«Россельхозбанк» установил стоп факторы для заемщиков по которым имеется судебное производство, просроченная задолженность по кредитам в других банках, представлены документы с признаками подделки.

Банк ВТБ-24 (ПАО) реструктурирует потребительские кредиты при наличии текущей просроченной задолженности по основному долгу от 60 до 120 календарных дней, при централизованном рассмотрении – до 600 дней, минимальной суммой кредита от 90 до 100 тыс. руб., по действующей процентной ставке без смены валюты кредита и увеличенной на 1-2 процентных пункта с одновременной сменой валюты. В случае несвоевременного исполнение обязательств по возврату кредита и/или процентов, а также комиссии заемщик уплачивает пени. Обеспечение в виде поручительства используется в соответствии с условиями исходного кредитного договора.

Для минимизации просроченной задолженности банком необходимо:

- при принятии неблагополучным заемщикам обращать особое внимание на кредитную историю;
- в связи с высоким риском необеспеченных кредитов, ограничить их выдачу;
- при кредитовании физических лиц рассчитывать значение долговой нагрузки на каждый заработанный им рубль;
- при внедрении новых кредитных продуктов определять источники покрытия задолженности и оценивать их достаточность, анализировать динамику рыночной стоимости предмета залога, определяя реальную величину дисконта текущей стоимости;
- предусматривать право банка о прекращении действия кредитного договора при возникновении подозрений в неплатежеспособности заемщика,

в том числе и отсутствии или значительном снижении в поступлении средств на его банковский счет;

- в документе о кредитной политике предусматривать периодические проверки «крупных» кредитов по установлению реального графика платежей, качества и состояния обеспечения по кредиту и оценке изменений финансового положения заемщика;

- при определении лимита кредитной линии и лимита «овердрафт» особое внимание уделять анализу денежных потоков по расчетным (текущим) счетам.

Использованные источники:

1.Обзор экономики и банковского сектора Архангельской области и НАО.
2.Лаврушин О.И. Управление деятельностью коммерческого банка (банковский менеджмент) [Текст]/О.И. Лаврушин; под ред. О.И. Лаврушина.- М.: Юристъ, 2002.-688с.
3.О порядке формировании кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудной и приравненной к ней задолженности: положение Банка России от 26.03.2004 № 254-П
4.URL: http//www.cbr.ru.

Князева В.М.
студент 4 курса
кафедра ГМУ и права ФГБОУ БГАУ
Владимиров Игорь Александрович, к.ю.н.
доцент ФГБОУ ВО БГАУ, г.Уфа

ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация.

В данной статье рассматриваются социально – экономические проблемы становления муниципальных сельскохозяйственных предприятий в Российской Федерации.

Ключевые слова: сельское хозяйство, муниципальное образование.

Сельское хозяйство:

- одна из главных отраслей материального производства;
- возделывание сельскохозяйственных культур и разведение сельскохозяйственных животных в целях получения продовольствия и сырья для промышленности[5].

Муниципальное образование - городское или сельское поселение, муниципальный район, городской округ, городской округ с внутригородским делением, внутригородской район либо внутригородская территория города федерального значения[1].

Для становления муниципальных сельскохозяйственных предприятий в РФ являются следующие проблемы:

- Отсутствие профессиональных кадров, обладающих профессиональными знаниями;

- Снижение управляемости трудовых коллективов, что привело к созданию серьезной проблемной ситуации. Одной из причин снижения уровня управляемости заключается в недоиспользовании трудового потенциала в сельском хозяйстве. В современных условиях, когда материально-техническая база сельхоз предприятий (в частности коллективных хозяйств) почти полностью разрушена, для поддержания нормального уровня производства требуются особые усилия работников;

- Низкая трудовая дисциплина, большие масштабы хищений. Власть руководителей стала слабее над рабочими;

- Внутри коллективные изменении.

Хотя, от внутри коллектива зависит многое "перспективы развития новых организационных форм, конечные количественные и качественные показатели производства";

- слабеют партнерские отношения;

- пропадает духовное развитие тружеников села (социально-бытовые и социально-культурные ценности).

Муниципальное хозяйство должно формироваться как экономическая и социальная целостность, решающая многообразные задачи развития оптимальной по управляемости территории, нацеленная на удовлетворение потребностей проживающего на ней населения[3].

Для решения проблем в становлении муниципальных сельскохозяйственных предприятий в РФ может помочь направление в управлении коллективами работников, которое предполагает проведение разъяснительной работы среди населения, его широкое оповещение о проводимых мероприятиях, открытое обсуждение вопросов, интересующих население (возможности улучшения экологической обстановки, создание рабочих мест, участие работников в советах самоуправления и др.). В совокупности данные направления создадут мощную мотивационную основу для включения людей в муниципальное хозяйство.Формирование в составе коллективных хозяйств саморегулируемых, экономически не зависимых, материально заинтересованных трудовых коллективов собственников. Задача управления в данном случае - создать четкий механизм взаимоотношений, который обеспечивал бы процесс совместной деятельности, собственников и наемных работников, их участие в

управлении, используя для этого потенциал системных связей, преемственность опыта и адаптацию к современным условиям[3].

Также для становления сельскохозяйственных предприятий нужно, заинтересовывать:

- профессиональные кадры, обладающих знаниями и опытом в сфере сельского хозяйства;

- молодежь и специалистов с высшим образованием в сфере сельского хозяйства, для развития конкуренции;

- молодых семей заработной платы в сфере сельского хозяйства, также предоставления жилья для проживания по близости к сельскохозяйствующему предприятию;

- Сохранять совместную форму введения хозяйства;

- Нужна стабильная социальная поддержка государства, также поддержка предпринимательства, социальная защита;

- Также нужно учитывать:

- природно - географические, социально- экономические условия;

- исторические, социально - демографические, социально - бытовые ценности;

- усилить партнерские трудовые отношения.

Р.В.Рывкина, трактует партнерские трудовые отношения как систему, которая включает устойчивые способы согласования интересов различных участников трудовых процессов - государства, работодателей, профсоюзов, политических партий. В ряде сельских регионов создаются элементы такого взаимодействия, накапливается позитивный опыт такого сотрудничества[3];

- Улучшить информационное обеспечения и обучения персонала новым технологиям и организации производства.

Использованные источники:

1. Глава 1, статья 2 Основные термины и понятия Федерального закона Российской Федерации "Об общих принципах местного самоуправления в Российской Федерации" [Электронный ресурс]: федеральный закон от 06.10.2003г. N 131-ФЗ принят Гос. Думой 16 сентября 2003 г., одобр. Советом Федерации 24 сентября 2003 г.: (ред. от 28.11.2015г.) // СПС «Консультант Плюс».

2. Владимиров И.А. Природные и социальные условия развития аграрного предпринимательства в России // Журнал ВАК «Аграрное и земельное право»- 2013г.- № 2. С. 106-111.

3.Зинковский, В.Н. Журнал Социально-экономические проблемы становления муниципальных сельскохозяйственных предприятий (Часть 2) [Электронный ресурс]: http://www.i-u.ru/biblio/catalog.asp?g=1. html.

4 Милосердов, В.В. Государственное регулирование и поддержка сельского хозяйства / В.В. Милосердов [Электронный ресурс]: http://vladimir.miloserdov. name/articles/page-30.html.

5.Определение сельского хозяйства [Электронный ресурс]: http://tolkslovar.ru/s3707.html.

Князева В.М.
студент 3 курса
кафедра ГМУ и права ФГБОУ ВО БГАУ
Шапошникова Р.Р.
ассистент
г.Уфа

ПРОБЛЕМА АВТОМОБИЛЬНЫХ «ПРОБОК» В ГОРОДЕ УФА

Аннотация. В данной статье рассматривается проблема автомобильных «пробок» в России.

Ключевое слово: «Пробка». «Пробка» или что то же самое дорожный затор, - это полное или почти полное прекращение движения транспорта на участке как результат превышения его фактической пропускной способности над теоретическим (расчетным) значением[5].

Проблема автомобильных «пробок» является актуальной в целом для России.

С каждым годом машин на дорогах городов становится все больше и больше, тем самым создавая огромное количество «пробок».

Способствуют формированию автомобильных «пробок» неудобные автомобильные развязки, отсутствие надземных/подземных переходов (много светофоров) и объездных дорог для грузовых фур.

Огромное количество автомобилей, которые припарковано у обочин дорог в несколько рядов, что способствует образованию заторов, а в зимний период «брошенные» на обочину (на произвол судьбы) машины затрудняют работу дорожным службам по уборке снега.

Решить проблему с парковками может максимальное затруднение парковки автомобиля в определенных «стратегических» местах путем высоких тарифов или запретов. В этом случае водители будут оставлять машины у себя в гаражах, добираясь до места, например, общественным транспортом[6].

Для уменьшения автомобильных «пробок» нужно решать проблему со светофорами, «горящими» красным в отсутствии пешеходов, - оптимизировать их работу (например, укоротить сигналы светофоров.

Так как в России проживает очень большая численность население людей около 146 267 288 на 1 января 2015 года, то можно попробовать применить опыт зарубежной страны, такой как США. Практика в США показывает, что до 70-80% всех автомобилей имеют «на борту» только одного водителя. Если он будет подвозить до работы своего соседа (соседей), таких же водителей, то пробок будет куда меньше [6,7].

Также для уменьшения количества «пробок» можно сократить движение троллейбусов и газельных машин, но оставить автобусы и

маршрутки, тем самым на дорогах станет больше пространства для свободного передвижения, что позволит не только свободнее передвигаться, но сократить значительно автомобильные пробки.

Решение автомобильных «пробок» может поспособствовать развитие мото- и велотранспорта. Яркими примерами являются такие страны как Китай, Германия. Можно ввести прокат велосипедов. Велосипед, к тому же, - экологически чистый вид транспорта, также можно запретить въезд крупных грузовиков в центральную (историческую) часть города, особенно если улицы узкие, также можно расширить дороги, где это возможно можно будет сделать.

Уменьшение автомобильных «пробок» может снизить большое количество ДТП, и улучшение системы контроля транспортных потоков.

Примером для устранения автомобильных «пробок» в России может помочь опыт зарубежных стран Европы, можно сделать движение автотранспорта с нечётными и чётными регистрационными номерами в разные дни недели; организация платных въездов в самые загруженные части города платные парковки с временным лимитом[6].

Использованные источники:

1. Гарифуллина А.Ф. К вопросу о проблемах в жилищно-коммунальной сфере в Республике Башкортостан [Электронный ресурс]: Андриянова А.А., Гарифуллина А.Ф. NovaInfo.Ru. 2015. Т. 1. № 30. С. 369-371.
2. Мингазова З.Р. Антикоррупционная политика в России: Проблемы и пути совершенствования [Электронный ресурс]: Сарманаева А.Р., Мингазова З.Р / В сборнике: Перспективы развития науки и образования сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 14 частях. 2012. С. 73-74.
3. Фархутдинова Л.Н. Анализ экологической ситуации в городе Уфа [Электронный ресурс]: Латыпов А.Ф., Фархутдинова Л.Н. Экономика и социум. 2013. № 3 (8). С. 383-385.
4. Шапошникова Р.Р. Противодействие коррупции в системе государственной гражданской службе Российской Федерации [Электронный ресурс]: Гарипова А.Г., Шапошникова Р.Р. В сборнике: Наука и образование в XXI веке сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 17 частях. 2014. С. 37-38.
5. Определение слова «пробка» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://barmash.ru/ru.html.
6. Решение проблем с дорожными пробками [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://blog.artnn.ru/2007/12/21/probki-na-dorogah-avtomobilnyie - probki-puti-resheniya-problemyi.html.
7. Численность населения в России [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki.html.

УДК 338.48

Ковалев Г.Н.
студент бакалавриата
Виноградова В.А.
студент бакалавриата
Научный руководитель: Юрзинова Н.Л.
доцент, доктор экономических наук
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, город Москва

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В СОВРЕМЕННЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

В современных условиях правительство посредством различных монетарных инструментов сокращает расходы и ищет внутренние резервы и потенциал для развития отраслей. Стоит обратить внимание на такую отрасль как туризм, его место в экономике нашей страны, возможные варианты использования для повышения финансовых показателей, а также направления развития и поддержки. Речь идет о восстановлении ресурсной базы туризма. В большинстве своем, туризм ориентирован на потребление рекреационных ресурсов, которые включают в себя водные, климатические, лесные. Эффективное использование и бережное отношение, позволит не истощать рекреационные ресурсы, а наоборот финансировать их возобновление, охрану. Значение туризма нельзя недооценивать как для отдельного региона, так и для страны в целом.

Проанализировав данные о доле дохода в ВВП стран сопоставимых по культурно-социальному развитию, можно сделать вывод о том, что Российская Федерация не в полной мере использует свои потенциальные возможности в туризме.

Темпы развития туристических услуг во многом определяются не только экономическими факторами, но и социальными, экологическими, политическими. Высокое значение имеет взаимосвязь между этими сферами государственной юрисдикции. Особенно важно учитывать все источники влияния при разработке плана по развитию или так называемой «дорожной карты».

Таблица 1. Доля доходов от туризма в ВВП в % [1]

Страна	Прямые доходы от туризма, в % к ВВП	Доходы с учетом мультипликативного эффекта, % ВВП
Австралия	8,6	15,0
Испания	6,8	18,2
Франция	4,1	10,9
Хорватия	8,5	19,0
Великобритания	3,4	9,1

Канада	3,4	11,0
Болгария	4,1	14,5
Россия	3,28	6,9

Проанализировав информацию, предоставленную в открытом доступе турагентствами, Федеральным агентством по туризму, а также представителями социально-культурной инфраструктуры курортов, можно сделать вывод об основных тенденциях в сфере туризма.

Первое, что стоит отметить, это появление новых видов туризма на территории Российской Федерации, а также развитие уже существующих. Развитие туристических услуг можно рассматривать в следующих плоскостях:

- диверсификация услуг – предоставление смежных услуг, дополнительных опций, а также расширение спектра функций, например, экологический и гастрономический виды туризма;
- деление традиционных видов на подвиды: например, в событийном туризме стал популярным фестивальный туризм, в религиозном туризме выделился духовный туризм;
- появление специфических видов туризма, которыми интересуются ограниченное количество туристов, например, медицинский туризм.

К выделению отдельных видов туризма можно отнести трансграничный туризм. В основе данного вида туризма лежит развитие инфраструктуры туристической базы, организация и поддержание в должном состоянии маршрутов по территориям трансграничных областей, и непосредственно на них. В настоящий момент трансграничный туризм активно развивается в Российской Федерации, заключаются контракты с соседними государствами и крупными туристическими организациями.

Переходя к следующей тенденции, стоит обратить внимание на рост интереса к самостоятельной организации и проведению собственного отдыха (путешествий). Для динамичного эффективного развития туроператорам необходимо ориентировать именно на таких самостоятельных путешественников или селфи-туристов. В связи с этим еще одной важной тенденцией, выявленной в ходе исследования, можно назвать качественное изменение субъектной базы. Возможности Интернета способствуют тому, что сейчас без помощи турагентства можно самостоятельно организовать путешествие. Есть большое количество интернет-сервисов, оказывающих помощь в организации самостоятельного путешествия.

Одновременно на рынке туристических услуг активно работают мировые и российские агрегаторы авиабилетов и мест проживания, значительно облегчающие организацию самостоятельного путешествия. Наиболее популярные интернет-ресурсы для поиска билетов: skyscanner.ru, momondo.ru, aviasales.ru и др. Также действуют агрегаторы, которые

оказывают самостоятельным туристам содействие в подборе средств размещения: booking.com, airbnb.com, hotels.com и многие другие. Следует подчеркнуть, что, отвечая на потребности туристов, число сайтов с комплексным сервисным пакетом динамично увеличивается. С увеличением количества подобных сервисов, растет конкуренция среди них, а в результате увеличивается и качество предоставляемых услуг.

К новым самостоятельным субъектам сферы туризма можно отнести и сайты, на которых самостоятельным путешественникам даются индивидуальные консультации по организации поездки или полностью организуется индивидуальный тур. Ранее такую услугу оказывали туристические агентства, формируя индивидуальный тур.

Далее следует отметить, что наряду с новыми субъектами, появившимися в сфере туризма, компании, которые специализировались ранее в других сферах, в современных условиях перестраиваются и создают комплексные сервисные пакеты для туристов. Авиакомпании следуя общему тренду, расширения ассортимента своих услуг: предоставляют возможность воспользоваться услугами в смежных областях и сферах, например, бронируют не только билеты, но и размещение в отелях, прокат автомобилей. Такой авиакомпанией является Аэрофлот. Заключив контракты с представителями туристической инфраструктуры – кафе, отели, гостиницы, бары и другие заведения, ориентированные на туристов, Аэрофлот предлагает спектр услуг помимо авиаперевозок.

Проведенное исследование позволило прийти к выводу о развитии еще одной тенденции. Растущая конкуренция на рынке туристических услуг, дала импульс в сторону развития интернет-представления туристических продуктов. Такой вид продвижения услуг, позволил развиваться еще одному направлению туристических услуг – «виртуальному туризму». Виртуальные туры формируются во многих странах по историческим, культурным и природным объектам туризма, начиная от презентаций музеев и культурно-исторических комплексов, например, афинского Акрополя, заканчивая представлением целого региона Дубаи в ОАЭ. Примеры интересных виртуальных презентаций такого рода есть и в России. Например, несколько месяцев назад был создан виртуальный тур по Кремлю – российским обществом фотографов.

Стоит заострить внимание на вопросе, связанном с ситуацией на российском рынке туризма. Предыдущий год сформировал тенденцию падения спроса российских туристов на услуги иностранных компаний, а также переориентации на внутренние маршруты в связи с нестабильной ситуацией в мире. Это объясняет данные, предоставленные экспертами Anywayanyday о структуре продаж билетов. В частности, около 80% продаваемых билетов ориентированы на внутренние перелеты по России. К спросу со стороны российских туристов быстро адаптировались крупные туристические операторы, такие как Coral Travel, Библиоглобус, Интурист,

Пегас, Tui, Sunmar, Натали Тур, Тез Тур. Они разработали специальные программы, ориентированные на внутристрановых туристов. Однако в таких условиях резко встает вопрос о вместимости российских курортов, так по оценкам экспертов условия для отдыха на российских курортах есть только для 4,5 миллионов человек, а внутренний туристический поток ожидается в 2016 году на уровне 15 миллионов человек.

Доходы от международного туризма выросли во всех регионах [2].



Рассмотрим изменения доходов от международного туризма в разрезе регионов:

- В Европе сумма поступлений от туризма возросла в абсолютном выражении на 17 млрд. долл. США и достигла 509 долл. США (383 млрд. евро).
- В Азиатско-Тихоокеанском регионе увеличилась на 16 млрд. долл. США, достигнув 377 млрд. долл. США (284 млрд. евро).
- В Американском регионе увеличилась на 10 млрд. долл. США и в общей сложности составили 274 млрд. долл. США (206 млрд. евро).
- На Ближнем Востоке (доля 3%) сумма поступлений от туризма выросла, согласно оценкам, на 4 млрд. долл. США и достигла 49 млрд. (37 млрд. евро)
- В Африке (доля 4%) прирост равнялся 1 млрд. долл. США, а общая сумма составила 36 млрд. (27 млрд. евро) [3].

В заканчивающемся году, началась активная перестройка туристического бизнеса, повлекшая за собою изменения позиций ведущих туроператоров, а также лидеров по доходам и расходам на туризм среди мировых стран. В следующем году ожидается сокращение туристического

потока в другие страны, и увеличение спроса на туристические услуги на внутреннем рынке.

Среди направлений российского отдыха бесспорным лидером в 2015 году остаются Сочи и прилегающие территории, которые после Олимпийских игр превратились в универсальный круглогодичный курорт, способный составить конкуренцию многим мировым направлениям.

В нынешней социально-экономической и политической ситуации в сфере мирового туризма возникли проблемы, связанные с потенциальной террористической опасностью. Таким образом, данная проблема нацеливает российский поток туристов на внутренний рынок. В приоритете такие курорты как Крым, Сочи, Краснодарский край. Понимая это, правительство поддерживает курортные зоны Российской Федерации посредством реализации государственных программ. Среди которых:

1. Федеральная целевая программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011 - 2018 годы)»
2. Государственная программа «Развитие культуры и туризма до 2020 года»

Данные программы подразумевают финансирование обновления и развития рекреационного комплекса регионов, а также финансирование по строительству и поддержанию на должном уровне объектов туристической инфраструктуры.

Около трети мирового экспорта услуг приходится на международный туризм, что говорит о невероятных объемах, а также больше 6% от общего объема экспорта товаров и услуг. Туризм как экспортная категория занимает четвертое место в мире после экспорта топлива, химикатов и продуктов питания и в то же время - первое место во многих развивающихся странах.

Таким образом, исследование показало, что сегодня туризм развивается быстрыми темпами, учитывая потребности туристов и используя новейшие технологии и возможности, а также выявило современные тенденции развития туризма.

Использованные источники:

1. Федеральное агентство по туризму [Электронный ресурс] Режим доступа: www.russiatourism.ru (дата обращения 31.01.2016)
2. Туристический портал «Турпром» [Электронный ресурс] Режим доступа: www.tourprom.ru (дата обращения 31.01.2016)
3. Туристический портал [Электронный ресурс] Режим доступа: www.profi.travel (дата обращения 31.01.2016)
4. Официальный сайт «World Tourism Organization UNWTO» [Электронный ресурс] Режим доступа: http://media.unwto.org/ru/ (дата обращения 31.01.2016)

Ковалева М.И.
магистрант
кафедра социальных технологий
НИУ «БелГУ»
Россия, Белгород

ПОСТРОЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ НА ПРИМЕРЕ ГОРОДСКОГО ОКРУГА «ГОРОД БЕЛГОРОД»

Одной из важнейших задач управления муниципальной собственностью является также повышение эффективности управления муниципальной собственностью как непрерывный процесс самоанализа, который должен присутствовать в соответствующих управленческих организациях.

В частности, повышение эффективности управления муниципальной собственностью предусматривает следующие меры:

- для оптимизации количества муниципальных унитарных предприятий необходимо, чтобы создание организаций в форме муниципального предприятия осуществлялось исключительно в случаях, когда их цели и задачи не могут быть реализованы хозяйствующими субъектами иных организационно-правовых форм;
- установление обязательных требований представления руководителями предложений о способе достижения цели, а также сведений о текущем и перспективном планировании финансово- экономических, хозяйственных и иных результатов деятельности предприятий и учреждений;
- ужесточение контроля за деятельностью руководителей муниципальных унитарных предприятий и учреждений и самих предприятий и учреждений.

С данными мерами можно не только согласиться как с обеспечивающими верный подход к исправлению сложившейся ситуации, но и в дополнение к ним следовало бы принять на местном уровне нормативный правовой акт, в соответствии с которым обязательным пунктом договора (контракта) с руководителем предприятия будет норма, устанавливающая право собственника переданного муниципального имущества освобождать данного руководителя от занимаемой должности в случае, если результативность деятельности организации не отвечает определённым требованиям, когда на то не было объективных причин.

При этом необходимо больше внимания уделить подготовке управленческих кадров именно в сфере муниципального управления, давая при этом специалистам знания не только об общих принципах и закономерностях управления муниципальным хозяйством, но и применительно к городскому хозяйству г. Белгорода.

Город Белгород является сравнительно крупным муниципальным образованием. Именно поэтому социальная ориентированность, в том числе и в управлении (использовании) муниципальной собственности, здесь приобретает особое значение.

С целью повышения эффективности управления муниципальной собственностью можно использовать зарубежный опыт. При изучении муниципального опыта зарубежных стран интерес вызвал подход к этой проблеме в Федеративной Республике Германия. Система местного управления этой страны строится в соответствии с административно-территориальным делением Германии, сходным в большинстве земель. Общины интегрированы в общую систему государственной власти. Они осуществляют свою власть как часть государства и по его полномочиям. При этом существуют компетенции общин, которые напрямую зависят от указаний вышестоящих государственных органов. В этих случаях общины осуществляют административные функции по поручению. В сфере делегированных полномочий государство может вмешиваться в действия общины. Показательно, что «в Германии собственные обязательные и делегированные дела составляют 80-90 процентов от общего объема дел, выполняемых местными органами» [1]. Такая ситуация отражает возрастающую интеграцию местных органов в государственный механизм, их приспособление к решению прежде всего задач, имеющих общегосударственное значение. Сочетание прямого государственного управления на местах и местного самоуправления, построение определенной иерархической пирамиды является основной чертой континентальной системы местного самоуправления.

В данном случае, в качестве использования зарубежного опыта, необходимо говорить о реформировании отношений государственной и местной властей, а именно о необходимости пересмотра распределения вопросов ведения (соответственно, и объектов собственности) муниципальных образований и государственной власти с учётом мнения каждого муниципального образования: от чего, собственно, местные власти готовы отказаться, дабы эффективнее использовать оставшуюся муниципальную собственность.

Особенности правового режима объектов муниципальной собственности, установленные гражданским законодательством и законодательством о местном самоуправлении, должны в полной мере учитываться органами местного самоуправления при определении порядка управления и распоряжения муниципальным имуществом.

Следует также принять во внимание то обстоятельство, что сегодня не создан правовой и организационный механизм обособления имущества в муниципальной казне. Не определен балансодержатель этого имущества, который будет обязан, в частности, принимать меры по его содержанию. До создания этого механизма ни о каком изъятии имущества в казну речи идти

не может. Сегодняшние реалии таковы, что изъятое имущество необходимо как можно быстрее закрепить за другой организацией, а на практике это не всегда удается. Указанное обстоятельство также является сдерживающим фактором на принятие муниципальным образованием решения об изъятии имущества.

Устанавливая собственные процедуры принятия решений по распоряжению муниципальным имуществом, муниципальные образования должны в максимально возможной мере использовать конкурсные процедуры.

Построение целостной системы управления муниципальной собственностью предполагает проявление активных нормотворческих усилий со стороны самих муниципальных образований. В своей нормотворческой деятельности муниципальные образования сегодня идут по пути принятия отдельных нормативных актов по отдельным направлениям деятельности по управлению и распоряжению муниципальным имуществом. Уже накоплен определенный опыт применения на практике таких нормативно-правовых актов. Представляется, что этот опыт может быть использован для разработки комплексного нормативно-правового акта, в котором будут урегулированы практически все аспекты деятельности по управлению и распоряжению муниципальной собственностью.

При разработке комплексного нормативно-правового акта следует использовать опыт нормотворческой и правоприменительной деятельности в сфере управления имуществом таких субъектов РФ, как г. Санкт-Петербург и Ленинградская область. Следует также учесть последние разработки, сделанные на федеральном уровне.

Использованные источники:

1. Основы местной социально-экономической политики / Под ред. А. Е. Когута. - Спб., 2014. - С. 29.

УДК 331.522

Колайчук Н.Ф.
студент, факультет банковского дела
Научный руководитель:
Бокша Н.В.
магистр экономических наук
Полесский государственный университет
г. Пинск, Республика Беларусь

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА В КОНТЕКСТЕ НАКОПЛЕНИЯ И ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Человеческий капитал - это усиленный производительный фактор развития экономики и общества, включающий трудовые ресурсы, знания, инструменты интеллектуального труда, среду обитания, обеспечивающие

эффективное и рациональное функционирование человеческого капитала как производительного фактора развития.

Человеческий капитал является самостоятельным экономическим ресурсом-фундаментом роста ВВП в сочетании с НТП в современных условиях. Он отличается от природных ресурсов, классического труда и обычного капитала тем, что необходимо постоянно повышать инвестиции в человеческий капитал. Существует значительного временное запаздывание в отдаче от этих инвестиционных вложений [1].

Уровень конкурентоспособности современной инновационной экономики все больше определяется качеством профессиональных кадров, уровнем их сотрудничества. В условиях инновационного развития хозяйственной системы невозможно поддерживать конкурентные позиции, в особенности на мировом уровне за счет дешевизны рабочей силы и экономии на развитии социальной сферы, в том числе образования и здравоохранения.

Все больше возрастает роль человеческого капитала и увеличивается его значение для развития фирм и организаций, а значит и территорий в целом. Для отдельных стран, регионов и отдельных городов, человеческий капитал стал играть главную роль в повышении их конкурентоспособности, в обеспечении улучшения количественных и качественных характеристик [1].

В нашем государстве достаточно широко развита сфера образования, перетерпевшая за последние несколько лет определенные изменения. Улучшилось качество самого образовательного процесса, существует ряд учреждений, которые обеспечивают вне вузовскую подготовку, имеются институты по подготовке и переподготовки специалистов, а это и есть интеллектуальная составляющая человеческого капитала. Уровень общеобразовательной и специальной подготовки – один из главных индикаторов, которые характеризуют человеческий капитал в этой сфере.

Одним из ключевых индикаторов состояния человеческого капитала в сфере образования является доля расходов на образование в ВВП. Текущие расходы консолидированного бюджета на образование на 2015 год поддерживаются на уровне 4,5% ВВП. В настоящее время наиболее развитые страны тратят до 14% ВВП на нужды образования.

Затраты на дошкольное и общее образование составляют 2/3 всех затрат на образование, а затраты на высшее и среднее специальное – 1/6, что не дает достаточных оснований для успешного использования человеческого капитала в сферах инновационной деятельности.Одним из ключевых индикаторов состояния человеческого капитала в сфере образования является доля расходов на образование в ВВП. Текущие расходы консолидированного бюджета на образование на 2015 год поддерживаются на уровне 4,5% ВВП. В настоящее время наиболее развитые страны тратят до 14% ВВП на нужды образования [2].

Количество учащихся общего среднего и дошкольного образования в Беларуси с каждым годом увеличивается. Данный показатель в 2015 году составил 946,1 и 410,6 тыс. соответственно. Однако, число учреждений общего среднего и дошкольного образования снижается. В 2013/14 годах число учреждений общего среднего образования составило 3395, а дошкольного – 4027. К концу 2015 года данные показатели снизились до 3293 и 3972 соответсвенно [3].

В Республике Беларусь особое воздействие на формирование человеческого капитала оказывают такие показатели, как создание условия для долгой и здоровой жизни, получение образования и доступа к ресурсам, которые необходимы для достойного уровня жизни и участия в жизни общества. Анализ перспектив прожить долгую и здоровую жизнь показывает, что в данном направлении формирования человеческого капитала в Республике Беларусь имеется ряд трудностей. Так, если в 2014 г. отрицательный показатель годового прироста населения составлял 0,36%, то в 2015 году он не изменился. Начиная с 2013 г. небольшими темпами начала расти численность населения, однако ее уровень не достигает 10-милионной отметки.

Современную демографическую ситуацию в стране можно оценить как кризисную - число умерших превышает число родившихся. На 2015 год число смертей составило 121,5 тыс. чел., а число родившихся – 118,5тыс. чел. Основными причинами снижения продолжительности жизни являются: высокая смертность от болезней системы кровообращения, несчастных случаев, убийств и самоубийств в трудоспособном возрасте, особенно среди мужской половины населения.

Культурный уровень жизни граждан в значительной мере определяет экономические достижения общества, его социально-политическую, идеологическую, образовательную и духовно-моральную структуру [2].

Следует отметить сокращение сети публичных библиотек, преимущественно в сельских населенных пунктах. В 2011 году система публичных библиотек включала 3738 организаций, из которых 18,4% находились в городских населенных пунктах и 81,6% - в сельской местности. На конец 2014 года число публичных библиотек составило 3059. В настоящее время библиотечные фонды включают не только традиционные текстовые и графические материалы, но и аудио- и видеоматериалы. В 2011 году в библиотеках насчитывалось 67,7 млн. экземпляров книг и журналов. На конец 2014 года этот показатель составил 62,5 млн. экземпляров. Главной универсальной библиотекой страны является Национальная библиотека Беларуси, книжный фонд которой в настоящее время составляет около 10 млн. единиц хранения [2].

В экономической теории существует ряд мер, которые способствуют повышению эффективности реализации человеческого капитала. В первую очередь следует сосредоточить внимание на улучшении демографических,

социально-экономических, культурно-образовательных условий государственного функционирования.

Среди важных направлений совершенствования эффективного использования человеческого капитала следует отметить ориентацию бюджетной политики на обеспечении высокого уровня жизни населения. В данном направлении следует признать реализацию следующих мероприятий:

- достижение сбалансированного бюджета за счет увеличения доходной части, а не сокращения расходов;
- усиление гарантий и рационализации государственного финансирования социальной сферы, здравоохранения и образования.

В настоящее время наблюдается повышение заинтересованности в обеспечении качественного роста человеческого капитала со стороны государства, домохозяйств и фирм. Воспроизводство национального человеческого капитала в инновационной экономике предполагает воспроизводство интеллектуальных новаций – создание, распространение и использование новых видов знаний, технологий, факторов производства, приводящих к повышению эффективности функционирования экономики. Для обеспечения этого процесса в Беларуси необходима качественная реализация национальных проектов и социальной политики государства [1].

Использованные источники:

1. Корнеевец, И. В. Человеческий капитал: проблемы формирования, накопления и использования : моногр. / И. В. Корнеевец ; под общ. науч. ред. А. В. Бондаря. – Минск : БГЭУ, 2008.
2. Беларусь в цифрах 2015 [Текст]: статистический справочник. – Минск, 2015.
3. Образование в Республике Беларусь [Текст]: статистический сборник. – Мниск, 2015.

Кондраткова В.С., к.э.н.
доцент, кафедра финансов
налогообложения и бухгалтерского учёта
Липецкий государственный технический университет
Россия, Липецк

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ

Гибкий капитал малых предприятий активизирует предпринимательские функции, особенно на этапе выхода предприятия на рынок. Малые размеры предприятия облегчают проведение инноваций вплоть до личного контроля предпринимателя-автора инновации на всех этапах её внедрения. В результате именно малое предпринимательство оказывается наиболее приспособленным для осуществления инноваций. Более того, малые предприятия способны нести не только риски, связанные с собственной инновационной деятельностью, но и

принимать на себя большую часть рисков крупных предприятий, что позволяет последним минимизировать потери и затраты на освоение новых продуктов и технологий. Таким образом, малый бизнес становится серьёзным экономическим, социальным и политическим явлением, а его инновационный процесс выступает как один из ключевых факторов успешного развития экономической системы страны.

Малые предприятия, для которых характерно субъектное единство функций собственника, управляющего и предпринимателя, обладают дополнительной мотивацией к инновационной активности, которая обусловлена:

- возможностью относительно быстрого получения прибыли от совершенствования комбинаций использования факторов производства в отдельных сегментах технологической цепочки производства и при ограниченных масштабах производства;
- гибкостью и оперативностью в принятии управленческих решений в соответствии с динамичным изменением покупательского спроса;
- возможностью рационального сочетания традиционных и инновационных технологий и инструментов управления ввиду отсутствия жестких и консервативных структур управления, высокого динамизма развития организаций.

Потенциал инновационной активности малых предприятий в современных условиях остается не в полной мере реализованным в силу действия ряда институциональных факторов: высоких административных барьеров, нормативно-хозяйственной неравноправности положения малых предприятий на региональных рынках по сравнению со средними и крупными, высоких транзакционных издержек, функциональной неприспособленности разнообразных элементов существующей производственной, технологической, рыночной, информационной инфраструктуры, а также финансово-кредитных институтов к потребностям малого предпринимательства, отсутствия эффективных форм сотрудничества и взаимодействия между хозяйствующими субъектами малого, среднего и крупного бизнеса.

Повышение эффективности управления инновационными процессами в сфере малого предпринимательства требует всестороннего учёта экономических результатов, затрат и последствий инновационной деятельности для дальнейшего развития бизнеса.

Общепринят следующий набор качественных критериев эффективности инноваций:

- создание новых продуктов (услуг) или совершенствование уже существующих (число подобных продуктов, полученных патентов, публикаций по результатам исследований);
- распространение полученных знаний и опыта (число проектов, ставших основой для дальнейших исследований, распространение полученной информации среди населения);

- создание инноваций, признанных рынком (число инноваций, сумма выручки от реализации, объём дополнительных средств, привлечённых для завершения проектов, продолжительность работы компаний, получивших поддержку, число успешно реализованных изобретений).

Однако на уровне предприятия необходимо учитывать полную величину чистого хозяйственного результата, в структуру которого целесообразно включить чистый приведённый денежный доход от инноваций, изменение рыночной стоимости предприятия, а также увеличение потенциала его конкурентоспособности, то есть способности порождать дополнительные чистые денежные потоки после завершения проекта (например, приобретение опыта работы по новым технологиям, рост деловой репутации и т.д.).

Комплексное управление инновационной деятельностью малых предприятий должно учитывать не только прямые, но и косвенные её эффекты. Прямые эффекты приводят к улучшению хозяйственных результатов малых предприятий и выражаются непосредственно в изменении сальдо финансовых потоков. Косвенные последствия активизации инновационной деятельности малых предприятий выражаются в эффектах изменения их экономической структуры (эффекты мультипликации занятости и инвестиций) и институциональной среды, что постепенно приводит к качественным изменениям менеджмента на малых предприятиях, придавая им ряд новых свойств – повышение гибкости, улучшение структурной организации, уменьшение потерь в результате перераспределения инновационных рисков, ускорение инновационных процессов.

Для оценки влияния инновационного процесса в сфере малого предпринимательства на гибкость экономики, ее способность и скорость адаптации к изменяющимся потребностям населения и предпринимательского сектора предлагается проведение анализа с целью выявления экономической зависимости между долей малых предприятий в ВВП страны и средними сроками освоения новых видов продукции. Данная зависимость может быть описана формулой:

$t = f_1(d_{МП}, l_1, l_2 .. l_n)$, где (1)

t - сроки освоения новых видов продукции;

$d_{МП}$ - доля малых предприятий в ВВП;

$l_1, l_2 .. l_n$ - прочие существенные факторы, включённые в модель.

Таким образом, данная модель позволит нам найти средние сроки внедрения новых видов продукции при заданной доле малых предприятий в экономике. Влияя на рост малого предпринимательства, путём поддержки его инновационных процессов, мы можем влиять на темп освоения новых технологий. Величина среднего внешнего эффекта может быть определена следующим образом:

$B_i^3 = (t_i^\phi - t_i^p) * \overline{П}$, где (2)

t_i^ϕ - фактический средний срок освоения новых видов продукции в i-

том периоде;

t_i^p - срок освоения новых видов продукции в i-том периоде;

$\overline{П}$ - средняя годовая прибыль от освоения новых видов продукции.

В данную модель также можно ввести коэффициент корреляции, что позволит определить минимальную величину внешнего эффекта:

$$min\, B_i^3 = (t_i^ф - t_i^p) * \overline{П} \; * r \text{, где} \qquad (3)$$

r – коэффициент корреляции между долей малых предприятий в ВВП и сроком освоения новых технологий.

Величина затрат на осуществление мероприятий, направленных на ускорение внедрения новых видов продукции за счёт роста малого предпринимательства не должна превышать величину получаемого внешнего эффекта:

$$Z_i^3 \le B_i^3, \quad \text{где} \qquad (4)$$

Z_i^3 - величина затрат по данному направлению в i-том периоде.

Таким образом, мы получаем инструмент управления созданием новых видов продукции и возможность оценить эффективность такого управления.

На основе тех же принципов можно оценить влияние малых предприятий на возникновение новых отраслей в целом. Разработка модели, описывающей взаимосвязь доли малых предприятий в экономике и темпов структурных преобразований, позволит оценить экономический эффект от развития инновационных отраслей за счёт инновационной деятельности конкретных субъектов малого бизнеса. Зависимость может быть описана формулой

$$Tp = f_2(d_{МП}, l_1, l_2 .. l_m) \text{ , где} \qquad (5)$$

T_p - темпы роста новых отраслей;

$d_{МП}$ - доля малых предприятий в ВВП;

$l_1, l_2 .. l_m$ - прочие существенные факторы, включённые в модель.

Таким образом, данная модель позволяет нам найти темпы роста инновационных отраслей при заданной доле малых предприятий в экономике. Влияя на рост малого предпринимательства, путём поддержки его инновационных процессов, мы можем влиять на темпы структурных изменений в экономике. Величина среднего внешнего эффекта может быть определена:

$$B_i^4 = (Tp_i^p - Tp_i^ф) * \overline{П}_ф \text{ , где} \qquad (6)$$

$Tp_i^ф$ - фактические темпы роста новых отраслей i-том периоде;

Tp_i^p - темпы роста новых отраслей в i-том периоде;

$\overline{П}_ф$ - средняя годовая прибыль отрасли.

Величина затрат на осуществление мероприятий, направленных на ускорение темпов роста новых отраслей за счёт инноваций малого предпринимательства не должна превышать величину получаемого

внешнего эффекта:

$Z_i^4 \le B_i^4$, где (7)

Z_i^4 - величина затрат по данному направлению i-том периоде.

Таким образом, мы получаем возможность воздействия на структурные изменения в экономике и возможность оценки эффективности использования данного инструмента управления.

Эффективная политика в отношении развития инновационного процесса в сфере малого предпринимательства, требующая со стороны государства немалых затрат, может быть экономически оправданной только как необходимое составное звено в экономической политике, направленной на формирование инновационного динамичного социально ориентированного типа развития всей экономики. Только в рамках указанных ориентиров общей экономической политики государства возможно целенаправленное и рациональное формирование тех позитивных внешних эффектов, которые могут быть оправданием затрат государства на обеспечение развития инновационного процесса в сфере малого предпринимательства.

Копеин В.В., д.э.н.
доцент
заведующий кафедрой финансов и банковского дела
Михайлов В.В., д.э.н.
профессор
Кемеровский институт (филиал) Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова,
г. Кемерово

ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ: ФОРМИРОВАНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И МЕТОДОЛОГИЯ ИЗУЧЕНИЯ

Господство государственной собственности, централизованное планирование и распределение промышленной продукции, отсутствие конкуренции и конкурентов негативно отразилось и на характере развития многоуровневой системы объектов экономики России. Кризисные явления, депрессионные состояния в экономике происходили в завуалированной форме, скрытом характере протекания целого ряда экономических циклов, которые реально наблюдались в 60-е и 80-е годы. Масштабность структурного кризиса проявилось в том, что он охватил всю многоуровневую систему объектов экономики России. Отсюда, одна из принципиальных особенностей осуществления структурных преобразований заключается в том, что они охватывают все объекты основных фондов системы на макро, мезо и микроуровнях и в особенности систематизирующую ее часть, - объекты основных фондов промышленного сектора экономики. Коэффициенты обновления оставались на невысоких уровнях – 3-4 % [13].

Формирование многоуровневой системы объектов экономики России и ее промышленного сектора происходило с определенными, специфическими особенностями в течение ряда исторических этапов. Первый этап, - в 30-40-е годы XX столетия было введено объектов промышленности около 45 % от их общего числа на начало реформаторских преобразований. В работах современных исследователей раскрыты исторические этапы становления и развития командно-административной системы управления в СССР, которые легли в основу обоснования этапов эволюционного развития и изменения структуры объектов социально-экономического системы в России [3, 4]. В настоящее время многие из объектов созданного промышленного потенциала России функционируют более 50 лет и обладают преимущественно устаревшей материально-технической базы, высокой ресурсоемкостью производимой продукции, имеющей низкую конкурентоспособность [5, 14].

Второй этап исторически связан с созданием объектов промышленности России, который происходил преимущественно на основе использования традиционной техники и технологий, за исключением предприятий военно-промышленного комплекса, имеющим ведущий потенциал. При этом многие производства на предприятиях являются особо опасными и экологически вредными. Уровень экологического загрязнения промышленными отходами достиг критической отметки не только на отдельных предприятиях, но и в целом в крупных городах и регионах [3].

Третий этап процесса становления и развития промышленности России и ее регионов характеризуется преимущественно экстенсивной направленностью. Увеличение объектов основных фондов в отраслях промышленного производства достигалось не за счет внедрения ресурсосберегающих, безотходных технологий, не за счет использования высокопроизводительной техники, а за счет расширения действующих и строительства новых предприятий с использованием традиционной техники для производства традиционных видов продукции. Деградация основных фондов затрагивала практически все отрасли народного хозяйства, отрицательно отражалась на уровне национальной, экономической безопасности страны [10, 11]. В 2005 г. износ элементов, образующих объекты основных производственных фондов в промышленности России составил около 54 %, а в промышленности отдельных регионов страны доходов доходил до 75 % и более [2, 12,с.5], к 2015 г. степень износа основных фондов в Российской Федерации составила 49,4 % [13].

В структуре производимой продукции в промышленности производство средств производства значительно превышает производство предметов потребления. Совокупный продукт, производимый в промышленности России, на протяжении многих десятилетий существенно не изменяется по номенклатуре, уровню наукоемкости и по другим

структурообразующим признакам. Прирост высокопроизводительных рабочих мест снижался, а кризисные явления лишь ускорили эту тенденцию.

Несмотря на широкий спектр негативных процессов, материальной основой структурного кризиса экономики, ее глубокого депрессионного состояния явилось нарастающее массовое старение многоуровневой системы объектов экономики России. На фоне мирового экономического кризиса структурные проблемы в экономике, торможение обновления основных фондов при ограничении объемов инвестиционных вложений снизили и уровень финансовой безопасности страны и регионов [8, 9, 15].

Невозможность структурной перестройки без обоснования адекватной стратегии и наличия ресурсной базы не создавало реальных условий без развития теории и методологии осуществления стратегических преобразований. Объекты системы основных фондов исторически введены в действие в различное время, следовательно, имеют различный возраст, научно-технический уровень, существенно различаются по степени морального и физического износа [14]. Поэтому, с научной и практической точек зрения, необходимо дифференцировать объекты, входящие в многоуровневую систему, на ряд групп по классификационным признакам: формам собственности, уровню эффективности, степени износа, техническому, технологическому, экологическому уровню, жизненному циклу и т.д. [6].

Использованные источники:

1. Барткова, Н.Н. Амортизационная политика: формирование и анализ: Монография [Текст] / Н.Н. Барткова, Н.Н. Крупина. - М.: ИНФРА-М, 2016. - 302 с.
2. Березнев, С.В. Основы современной региональной экономики: учеб. пособие [Текст] / С.В. Березнев, В.В. Копеин; ГУ КузГТУ. - Кемерово, - 2008. – 224 с.
3. Глушакова, О.В. Публичное управление процессами обеспечения качества жизни в социально-экономических системах [Текст] / О.М. Глушакова, под общей редакцией д.э.н. Н.В. Фадейкиной. – Новосибирск: Изд-во СА ФБД, 2012. – 454 с.
4. Гринберг, Р. Российская структурная политика: между неизбежностью и неизвестностью [Текст] / Р. Гринберг // Вопросы экономики. – 2008. - №3. – С. 56-63.
5. Иванов, В.Н. Научно-технологический прогресс как главный вектор развития экономики [Текст] / В.Н. Иванов, В.С. Сурнин, Е.О. Тарасов. – Кемерово: Кузбассвузиздат. – 2011. – 151 с.
6. Ковалев, А.П. Управление имуществом на предприятии: учебник [Текст] / А.П. Ковалев. – М.: Финансы и статистика. ИНФРА-М, 2009. – 272 с.
7. Копеин, В.В. Методология оценки экономической безопасности в условиях мирового кризиса [Текст]/ В.В. Копеин // Международный научно-исследовательский журнал, 2014. №4-3(23). С. 26-29.

8. Копеин, В.В. Новая региональная политика: содержание и принципы реализации / В.В. Копеин [Текст] // Вестник Кузбасского государственного технического университета. 2006. № 2. - С. 118-122.
9. Копеин, В.В., Филимонова, Е.А. Мировой экономический кризис, экономическая и продовольственная безопасность России [Текст] / В.В. Копеин, Е.А. Филимонова // Международный научно-исследовательский журнал. Екатеринбург, № 10(41), часть 1. ноябрь. - 2015. – С. 36-38.
10. Копеин, В.В., Филимонова, Е.А., Копеин А.В. Структурные проблемы в экономике как угроза экономической безопасности / В.В. Копеин, Е.А. Филимонова, А.В. Копеин // Экономика и предпринимательство. - №10 (ч.2). – 2015. – С. 366-371.
11. Краснов, Л., Алабян, С., Рогов, В. Угрозы, которые мы поджидаем [Текст] / Л. Краснов, С. Алабян, В. Рогов // Экономика и жизнь. – 2006. - №21 (9131). – С.4.
12. Маевский, В. Эволюционная теория и технологический прогресс [Текст] / В. Маевский // Вопросы экономики. – 2001. - №11. – С. 4-16.
13. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: //www.gks.ru, свободный. (Доступ 14.01.2016).
14. Табачникова, М.Б. Теоретические концепции эволюционных изменений социально-экономических систем [Электронный ресурс] / М.Б. Табачникова // Центр исследований региональной экономики. - Режим доступа: http: //www.lerc.ru/?part=bulletin&art=6&page=28, свободный. (Доступ 21.01.2016)
15. Филимонова, Е.А. Финансовая безопасность: вопросы теории и практики / В.В. Копеин, Е.А. Филимонова [Текст] // Инновации и инвестиции. – 2014. – №6. – С. 77-81.

Коречков Ю.В., д.э.н.
профессор, кафедра экономики
и учётно-аналитической деятельности
Образовательной организации высшего образования
(Частное учреждение) «Международная
академия бизнеса и новых технологий»
г. Ярославль
Korechkov Yury Victorovich
Doctor of economic Sciences, Professor,
Professor Department of Economics and Accounting and Analysis
Educational Organization of Higher Education (private institution)
«International
University of Business and New Technologies» Yaroslavl

АМЕРИКОКРАТИЯ И МИРОВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ЦЕНТРЫ
AMERICOCRACY AND GLOBAL FINANCIAL CENTERS

Ключевые слова. Американократия, мировые финансовые центры, транснациональные банки, оффшоры.

Аннотация. В статье исследована сущность мировых финансовых центров в современной глобальной экономике. Показано место американократии в системе мировых финансовых потоков. Выявлены преимущества и проблемы важнейших мировых финансовых центров.

Мировые финансовые центры представляют собой совокупность финансово-экономических отношений и соответствующих им финансово-кредитных организаций по поводу движения финансовых ресурсов. К финансовым ресурсам следует отнести обеспеченную производимыми в реальном секторе экономики товарами денежную ликвидность, а также оформленную обязательствами, но не подкреплённую соответствующими результатами реального производства финансовыми инструментами, доля которых в последние десятилетия значительно превысила обеспеченную ликвидность. Мировые финансовые центры (англ. *International financial centres*) характеризуют систему взаимосвязей между банками и специализированными валютными кредитно-финансовыми организациями, осуществляющих международные валютные, кредитные и финансовые операции, сделки с ценными бумагами, золотом. К ним относятся Лондон, Нью-Йорк, Цюрих, Франкфурт-на-Майне, Люксембург, Токио, Сингапур, Гонконг, Шанхай и другие финансовые центры. В системе рыночных отношений мировые финансовые центры представляют собой территориальные формирования с соответствующей системой финансово-экономических отношений. С одной стороны, это действующий международный рыночный механизм, который служит средством управления мировыми финансовыми потоками. С другой стороны, мировые финансовые центры представляют собой сосредоточение мировых финансовых организаций в крупнейших городах. Поэтому они представляют

собой централизацию крупнейших банков, многие из которых получили название транснациональных, и специализированных кредитно-финансовых институтов, осуществляющих международные валютные, кредитные и финансовые операции с резервными валютами, сделки с ценными бумагами и иными финансовыми инструментами, золотом.

До первой мировой войны господствующим финансовым центром был Лондон со своей валютой – фунтом стерлингов. Это было обусловлено высоким уровнем развития капиталистических отношений в Великобритании, её активным платёжным балансом, широкими торговыми связями с другими странами, многие из которых являлись колониальными владениями, относительной устойчивостью фунта стерлингов, развитой кредитной системой страны. Это, естественно, не устраивало финансовые круги США, учредивших в 1913 г. Федеральную резервную систему. Проводившие обсуждение вопросов управления мировыми финансами на острове Джекил П. Варбург, Г. Дэвидсон, Ф. Вандердип, Б.Стронг, П. Эндрю и другие финансисты предложили схему децентрализованной резервной системы, неподконтрольной Уолл-стрит. Следует отметить, что в 1982 г. судебным решением в США федеральные резервные банки были защищены от исков частных лиц, соответствовавших закону об исках к государственным организациям. Это ещё раз подчеркивает сущность ФРС как структуры не американского правительства, а *мегакапитала*, формой волеизъявления которого как раз и являются американские правительственные круги. В итоге появилось новое геополитическое явление, как воплощение идей мирового финансового капитала, – *американократия* [1].

Эмиссионная деятельность ФРС не связана с товарной массой. Фактически реализуется новая формула движения денежного капитала «деньги – новые деньги – более новые деньги», так как обменные операции с долларами США учитывают не результаты реального сектора производства, а лишь уровень доверия финансовой системе США. Если после первой мировой войны ведущий мировой финансовый центр переместился в США., то с 1960-х годов монопольное положение США как мирового финансового центра снижалось, так как возникли новые центры - в Западной Европе и Японии, а в дальнейшем и в восточно-азиатских «странах-драконах». Страны ЕС давно стремились создать собственный финансовый центр. С 1999 г. рынок ЕС стал вторым по масштабу фондовым рынком после США. Поскольку ценные бумаги и деривативы (производные ценные бумаги) номинированы в одной валюте - евро, то исчезает внутренний для Европы валютный риск. Мировыми финансовыми центрами являются также Цюрих, который оспаривает первенство у Лондона по операциям с золотом, а также Франкфурт-на-Майне и Люксембург. В Азии крупнейшими мировыми финансовыми центрами стали Токио в результате усиления позиций Японии

в мировом хозяйстве, а также Шанхай, отражающий значительный рост экономики Китая (табл.1).

Таблица 1 – Мировые финансовые центры

Центр	Преимущества	Проблемы
Американские финансовые центры		
Нью-Йорк	Лидерство на мировых рынках. Плюсы: сотрудники и рынок США. Общий объём торгуемых акций за 2010 год: NYSE (Нью-Йорк) — $19,81 трлн. NASDAQ(Нью-Йорк) — $13,43 трлн.	Особенности финансового регулирования, в частности, закон Сарбейнса-Оксли.
Европейские финансовые центры		
Лондон	Рынок ЕС, Восточной Европы, России, Ближнего Востока. Высокий уровень финансового регулирования. Общий объём торгуемых акций за 2010 год: London Stock Exchange(Лондон) — $2,74 трлн.	Относительно высокие ставки налога на прибыль, проблемы в сфере транспортной инфраструктуры, операционные затраты.
Франкфурт-на-Майне	Сильный центр по большинству показателей, в частности, по регулированию кредитных операций. Место, где размещена Штаб-квартира Европейского Центрального Банка.	Уступает Лондону по биржевому обороту. Высокая конкуренция.
Цюрих	Сильный специализированный центр для обслуживания богатых клиентов (*private banking*) и управления их активами. Один из рынков золота.	Недостаточное количество финансовых профессионалов и невысокая общая конкурентоспособность
Азиатские финансовые центры		
Гонконг	Успешный региональный центр. Отличные результаты по большинству показателей, в частности в регулировании. Высокие издержки не снижают конкурентоспособность. Реальный кандидат на превращение в глобальный финансовый центр. Общий объём торгуемых акций за 2010 год: Hong Kong Stock Exchange (Гон-Конг) - $1,49 трлн.	Относительно высокие затраты на реализацию финансовых транзакций. Удалённость от европейского и американского рынков.
Сингапур	Сильный центр по большинству показателей, в частности, по регулированию банковского сектора.	Низкая конкурентоспособность по сравнению с растущими финансовыми центрами Азии. Удалённость от европейского и американского рынков.
Токио	Опирается на высокие показатели японской экономики. Общий объём торгуемых акций за 2010 год: Tokyo Stock Exchange(Токио) — $3,78 трлн.	Усиливается конкуренция на азиатских рынках. Удалённость от европейского и американского рынков.
Шанхай	Основа развития – колоссальный рост китайской экономики за последние 25	Новый финансовый центр, что предполагает применение

	лет. Включение юаня в число резервных валют. Общий объём торгуемых акций за 2010 год: Shanghai Stock Exchange(Шанхай) — $4,49 трлн.	дополнительных усилий в условиях усиливающейся конкуренции на мировых и азиатских рынках. Удалённость от европейского и американского рынков.

Особыми финансовыми центрами в последние десятилетия стали мировые центры торговли финансовыми инструментами, где кредитные организации осуществляют операции в основном с нерезидентами в иностранной для данной страны валюте, получившие название «офшор». Такие финансовые центры стали определённым налоговым убежищем, особенно для мировых интегрированных структур, поскольку операции на них не облагаются местными налогами и свободны от валютных ограничений [2]. В настоящее время в 13 мировых финансовых центрах сосредоточено более 1000 филиалов и отделений иностранных банков.

Одной из проблем России является формирование собственного финансового центра. Получивший условное название «*Moscow - international financial centre*» (Международный финансовый центр в Москве) ещё только предстоит сформировать, но для этого необходимо перенаправить мировые финансовые потоки, что в условиях господства финансового капитала крайне затруднительно.

Использованные источники:

1.Коречков Ю.В., Коречков В.А. Мировой финансовый капитал как основная форма американократии // Интернет- журнал Науковедение. Том 7, №2 (2015). Режим доступа: http://naukovedenie.ru/PDF/159EVN215.pdf

2.Коречков Ю.В., Ябанжи В.И. Финансовые аспекты деятельности интегрированных корпоративных структур в условиях обеспечения устойчивого экономического роста // «Экономика и социум».- 2015.- №3(16). Режим доступа: www.iupr.ru

Коречков Ю.В., д.э.н.
профессор, кафедра экономики
и учётно-аналитической деятельности
Образовательной организации высшего образования (Частное учреждение) «Международная академия бизнеса и новых технологий»
Ярославль
Korechkov Yury Victorovich, Doctor of economic Sciences
Professor Department of Economics and Accounting and Analysis
Educational Organization of Higher
Education (private institution) International
University of Business and New Technologies"(Yaroslavl

АМЕРИКОКРАТИЯ КАК ПАРАЗИТИЧЕСКАЯ ФОРМА МЕГАКАПИТАЛА

AMERICOCRACY AS A PARASITIC FORM MEGACAPITAL

Ключевые слова. Мегакапитал, американократия, учредители ФРС, облигации, деривативы.

Аннотация. В статье исследована сущность американократии как паразитической формы мегакапитала. Выявлено место американократии в системе международных финансово-экономических отношений. Показаны этапы становления американократии в XX веке.

До начала формирования режима американократии, важной вехой чего послужило создание Федеральной резервной системы, господствующим финансовым центром был Лондон. Формирование лондонского финансового центра было обусловлено высоким уровнем развития экономики на Британских островах, но и использованием меркантилистских концепций денежного баланса, ориентированных на использование преимуществ денежного капитала. Это было обусловлено высоким уровнем развития капитализма в Великобритании, её сильными и обширными торговыми связями с другими странами, относительной устойчивостью фунта стерлингов, развитой кредитной системой страны. После первой мировой войны ведущий мировой финансовый центр переместился в США. С 1960-х годов монопольное положение США как мирового финансового центра было ослаблено, так как возникли новые центры - в Западной Европе (кроме Лондона, это Франкфурт-на-Майне, Цюрих) и Японии (Токио). В дальнейшем новые мировые финансовые центры стали формироваться и укреплять свои позиции в сфере движения мирового капитала (Сингапур, Гонконг). С развитием экономики Китая укрепились позиции международного финансового центра в Китае.



Рисунок 1 – **Американократия в системе мировых финансовых отношений**

Американократия является формой проявления мегакапитала, выражающегося в межгосударственном движении денежных средств (рис. 1). В мировом хозяйстве постоянно происходит перелив денежного капитала, формирующегося в процессе кругооборота капитала. Стержнем мировых финансовых потоков являются материальные процессы воспроизводства. На объём и направление этих потоков влияет ряд факторов: состояние экономики; взаимная либерализация торговли; структурная перестройка в экономике. Мировые финансовые потоки обслуживают движение товаров, услуг и межстрановое перераспределение денежного капитала между конкурирующими субъектами мирового рынка. Кроме того, они подают сигналы о состоянии конъюнктуры, которые служат ориентиром для принятия решений.

Важнейшей формой проявления мегакапитала является деятельность Федеральной резервной системы. Доход ФРС составляет сеньораж в виде процентных выплат по облигациям Казначейства США, а также иные формы дохода от операций на рынке ценных бумаг, депозитных операций, платёжных операций. Определено, что члены ФРС не являются государственными служащими. Этот же принцип был навязан в дальнейшем и другим странам (в частности, в России по Федеральному закону 86-ФЗ от 10 июля 2002 г. определена независимость Банка России от исполнительной власти). Отмечу, что только в 2010 году ФРС получила чистый доход 81,689 млрд. долларов США, из которых 1,583 млрд. было выплачено в качестве дивидендов акционерам, в доходную часть бюджета поступило 884 млн., выплаты казначейству США составили 79,268 млрд. долларов

США (рис. 2). Средние ежедневные показатели по облигациям США на 20 июня 2016 г. составили: U.S. Treasury securities - 2,461,396 млн. долл. США [1].

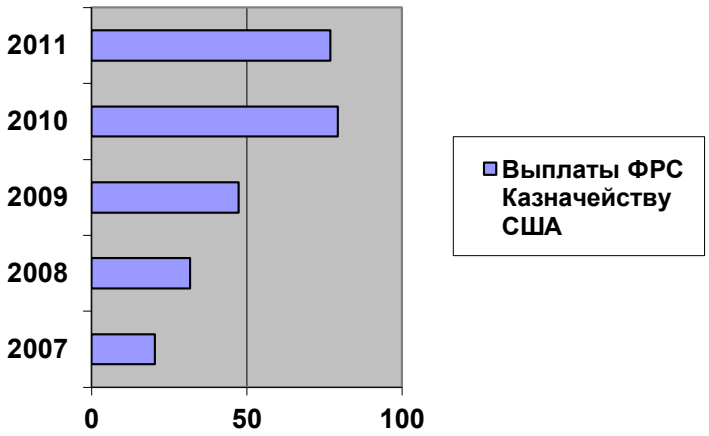


Рисунок 2 – **Объём выплат Федеральной резервной системы Казначейству США (млрд. долл.)**

Участие американократии, как паразитической формы проявления мегакапитала, можно проследить на примере кардинальных изменений в России и Германии в XX в. В 1905 году все силы в России были направлены на борьбу против внешнего врага - Японии. Однако, на заседании масонского конвента в 1904 году в Мальмезоне была предопределена и разработана «великая российская революция». Большую часть средств на эти цели выделил миллионер Яков Шифф и другие банкиры США. Они же финансировали войну Японии с Россией и революцию 1905 года. Отметим, что Николай II принял решение разместить 400.000.000 долларов в Chase Bank (группа Рокфеллеров), National City Bank, Guaranty Bank (группа Моргана), Hanover Trust Bank и Manufacturers Bank, а 80.000.000 долларов - в Rothschild Bank в Париже. Надеясь на установление нормальных отношений с мировыми финансовыми воротилами, он просчитался. Я. Шифф, Ж. Кеннон, Морган, Первый национальный банк, национальный Сити-банк и другие нью-йоркские банкиры дают Японии на войну с Россией 30 миллионов долларов. Одновременно в Лондоне большевики получают большой заём на революцию. В феврале 1916 года в США на совещании банкиров были распределены задачи и расходы на организацию переворота в России. Что и было организовано. Начавшаяся первая мировая война, кроме этого, сформировала огромный капитал в руках отдельных лиц. Например, Б. Барух увеличил своё состояние с 1 миллиона до 200 миллионов долларов США. Итогом первой мировой войны стало ***утверждение доллара в качестве мировой валюты***.

Важным этапом становления мегакапитала также стала вторая мировая война. В 1924-1929 гг. Германия получила по Плану Дауэса от США 2,5 млрд. долл., от Англии - 1,5 млрд. долл. По нынешнему курсу это эквивалентно 1 триллиону долларов США. Одним из исполнителей этого

плана был теневой лидер Германии в 1930-х гг. Ялмар Шахт. В 1930-е годы процесс накачки германской экономики инвестициями и кредитами продолжился. Для этого в соответствии с Планом Юнга в 1930 году был создан Банк международных расчетов (БМР) в Швейцарии (Базель). Официальной целью БМР было осуществлять выплату репараций Германии в пользу стран-победительниц. Фактически же через БМР в интересах мегакапитала движение денег шло в противоположную сторону – от США и Англии в Германию. К власти был приведён Гитлер [2].

Итогом второй мировой войны стало ***утверждение доллара как основного мирового платёжного и резервного средства***. Сформировался режим американократии, основу которого составляет мегакапитал и который реализует свои интересы, как правило, через подобранных спецслужбами США зависимых руководителей многих стран мира [3]. Попытки противодействовать ему, как показывает пример Шарля де Голля, почти бесперспективны. Всё это характеризует американократию как паразитическую форму мегакапитала.

Использованные источники:

1.Статистический отчёт ФРС, раздел, H.4.1. Режим доступа: http://www.federalreserve.gov/releases/h41/Current/

2. История Великой Отечественной войны Советского Союза 1941-1945 гг. (в 6 томах). — М.: Воениздат, 1960-1965. – Т.1.- С.4.Режим доступа: http://militera.lib.ru/h/6/index.html

3. Коречков Ю.В., Коречков В.А. Мировой финансовый капитал как основная форма американократии // Интернет- журнал Науковедение. Том 7, №2 (2015). Режим доступа: http://naukovedenie.ru/PDF/159EVN215.pdf

Котова К.И.
студент 4-ого курса
Осадчий Э.А., кандидат экономических наук
доцент
Елабужский институт Казанского федерального университета
Россия, г.Елабуга

ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ В СООТВЕТСТВИИ С РОССИЙСКИМИ И МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ

Основной раздел: *Социально-экономические аспекты развития современного государства*

Аннотация: в данной статье проводится учет финансовых результатов и приводится сравнительный анализ по Международным стандартам финансовой отчетности и российским правилам учета. В результате исследования выявлены основные различия и сходства, проблемы сближения стандартов и пути их решения.

Ключевые слова: учет финансовых результатов, российские стандарты бухгалтерского учета, международные стандарты финансовой отчетности, доходы, расходы, выручка.

Ст. 15 Федерального закона от 06.12.2011 N 402-ФЗ "О бухгалтерском учете" определяет, что в общем случае, годовая бухгалтерская (финансовая) отчетность состоит из бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах и приложений к ним. Отчет о финансовых результатах ранее назывался Отчетом о прибылях и убытках. С отчетности за 2012 год, название отчета было изменено (Информация Минфина России N ПЗ-10/2012).

Отчет о финансовых результатах — одна из основных форм бухгалтерской отчетности, которая характеризует финансовые результаты по разнообразным видам деятельности организации за отчетный период и содержит данные о доходах, расходах и финансовых результатах в сумме нарастающим итогом с начала года до отчетной даты. Кроме того известно, что рассматриваемая отчетная форма является связующим звеном между прошлым и нынешним отчетным периодом и показывает за счет чего произошли изменения в бухгалтерском балансе отчетного периода по сравнению с прошлым [4].

Все большая интеграция России в мировую экономическую систему показывает необходимость и непременность проведения каких-либо преобразований в российской системе бухгалтерского учета и приближения ее к международной системе бухгалтерского учета.

В настоящее время вопросы перехода отечественных предприятий на международные стандарты финансовой отчетности, которые, в свою очередь, являются методологической базой для развития российской системы учета, приобретают все большую актуальность. Таким образом, в сложившейся ситуации необходимо проводить более детальное рассмотрение вопросов, касающихся учета финансовых результатов.

Выручка, являющаяся одним из важнейших показателей финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия, представляет особый интерес для составителей и пользователей как российской, так и международной отчетности.

Согласно ПБУ 9/99 «Доходы организации» [1] под доходами хозяйствующих субъектов понимается увеличение экономических выгод в результате поступления активов и (или) погашения обязательств, приводящие к росту его капитала, исключая вклады собственников предприятия. Принципы международных стандартов финансовой отчетности определяют доход как увеличение экономических выгод в течение отчетного периода в форме поступления активов и (или) уменьшения обязательств, не связанных с вкладами участников. Таким образом, понятие «доход» трактуется в отечественных и международных стандартах одинаково.

На сайте Министерства финансов представлен подготовленный проект нового ПБУ «Доходы организации». Определения, представленные в проекте ПБУ, ПБУ 9/99 «Доходы организации» и международном стандарте финансовой отчетности 18 «Выручка», в принципе раскрываются равнозначно [3]. В данном проекте доход определяется как увеличение экономических выгод в результате поступления (увеличения стоимости) активов и (или) списания (уменьшения стоимости) обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением поступлений, указанных в пункте 4 проекта ПБУ «Доходы организации».

Проведем некоторую сравнительную характеристику ПБУ 9/99 «Доходы организации», МСФО 18 «Выручка» и проекта ПБУ «Доходы организации». В проекте ПБУ «Доходы организации» некоторые из условий признания выручки действующего ПБУ 9/99 «Доходы организации» [1] изменены. Например, отмечается, что переход от организации к покупателю основных рисков и выгод, связанных с продукцией, товаром, может не совпадать с моментом перехода от организации к покупателю права собственности. Также необходимо отметить один важный момент: согласно Проекту утрата организацией контроля над активом, является условием признания дохода. При этом требование об обязательном подтверждении факта реализации договором или другим соответствующим документом отсутствует. Отсюда следует, что условия признания выручки по российским стандартам станут практически полностью идентичны международным правилам, в которых экономическая сущность преобладает над юридической формой.

Согласно МСФО 18 «Выручка» [3] доходы должны оцениваться по справедливой стоимости, а в российской практике учета – по рыночной стоимости. В действительности, понятие справедливой стоимости и рыночной схожи, но, тем не менее, полностью идентичными не назовешь, так как рыночная стоимость является частью справедливой. Под рыночной стоимостью понимается цена, которую уплачивает предприятие, в соответствии с заключенным договором. Но, по сути, в некоторых условиях цена договора и справедливая стоимость могут расходиться.

Также большое значение имеет сравнительный анализ порядка учета затрат на производство, калькулирования себестоимости продукции в российской системе бухгалтерского учета и положений МСФО в части учета расходов и доходов предприятия.

Согласно ПБУ 10/99 «Расходы организации» прежде всего к расходам относятся расходы по обычным видам деятельности, то есть затраты на производство и продажу продукции (выполнение работ, оказание услуг) [2]. Однако с точки зрения современных концепций расходы и затраты – это две различные категории.

Под затратами принято понимать экономически однородный вид ресурсов, используемых для производства и реализации продукции (работ,

услуг), которые из организации не выбывают, а лишь в результате операционной деятельности трансформируются в готовую продукцию или в незавершенное производство.

В Российской Федерации себестоимость проданных товаров определяется на основе информации, содержащейся на счете 43 "Готовая продукция", исходя из себестоимости остатков продукции на начало месяца и себестоимости продукции, поступившей из производства в течение всего отчетного месяца.

Таким образом, основные нововведения направлены на сближение отечественных и международных стандартов. Проект ПБУ «Доходы организации» максимально приближен к международному стандарту финансовой отчетности 18 «Выручка». Предполагается замена критерия «перехода права собственности» на критерий «переход рисков и контроль за поступлением выгод».

В условиях рыночной экономики и других факторов, оказывающих влияние на международное экономическое положение России (вступление в ВТО и др.), предприятиям, в поисках новых источников инвестиций, необходимы иностранные кредиторы, которые требуют отчетность. Для предприятий это становится более выгодным, нежели взятие кредитов на длительный срок и под большой процент в российских банках. Это является одной из причин перехода к предоставлению отчетности по международным стандартам. Исходя из этого, отечественный учет будет модифицироваться и, как следствие, приближаться к международному.

Использованные источники:

1. Российская Федерация. Приказы. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 [Электронный ресурс]: № 32н: утв. Министерством Финансов Российской Федерации 06.05.1999 г. (в редакции от 27.04.2012 г.) // КонсультантПлюс: Версия Проф. – 2014
2. Российская Федерация. Приказы. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 [Электронный ресурс]: № 33н: утв. Министерством Финансов Российской Федерации 06.05.1999 г. (в редакции от 27.04.2012 г.) // КонсультантПлюс: Версия Проф. – 2014
3. Российская Федерация. Приказы. О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации [Электронный ресурс]: утв. Минфином РФ от 25.11.2011 N 160н (в редакции от 18.07.2012 г.) // КонсультантПлюс: Версия Проф.– 2014.
4. Проект ПБУ «Доходы организации» [Электронный ресурс]: http://www.minfin.ru/ru/accounting/accounting/projects/projects_norm_acts/index.php?id4=16677

УДК 658.3

Кочарян Г.А.
магистрант 2 курса
программа «Управленческий учет и контроллинг»
Институт управления, экономики и финансов
Казанский (Приволжский) федеральный университет
Россия, г. Казань

КОУЧИНГ КАК ИННОВАЦИОННАЯ ФОРМА РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Статья посвящена исследованию влияния системы коучинга на степень удовлетворенности трудом персоналом организации. При написании статьи были использованы такие методы исследования, как социологические (анкетирование, опрос), аналитические (программа построения регрессионных моделей «Gretl»).

Ключевые слова: анкетирование, модель множественной регрессии, коучинг, удовлетворенность трудом, эффективная система коучинга, обратная связь.

The article investigates the impact of the coaching system on company staff satisfaction of labor. During investigation it was used such research methods as sociological (questionnaire, survey), analytical (program of regression models «Gretl»).

Keywords: questionnaire, multiple regression model, coaching, job satisfaction, effective coaching, feedback.

В современных, динамично изменяющихся условиях персонал является ключевым активом организации, обеспечивающим ее конкурентоспособность и устойчивое развитие. Актуальность всей важности и необходимости внедрения системы коучинга в компанию подтверждается тем, что в современной быстро меняющейся рыночной среде организации могут добиться успеха только в том случае, если им удается поднять методы своей работы на качественно высокий уровень. Коучинг – относительно новое явление для российской практики, несмотря на то, что уже на протяжении нескольких десятилетий активно используется в Европе и Америке [2, с. 158].

В качестве объекта исследования выбраны сотрудники подразделения компании «IBM» в г. Казань. Целью нашего исследования служила оценка эффективности действующей системы коучинга в компании, а также попытка доказать, что система коучинга в компании является одним из ключевых факторов, оказывающих воздействие на показатель удовлетворенности трудом сотрудников.

В связи с этим была разработана анкета из 46 вопросов, после чего мы опросили 75 респондентов для сбора аналитических данных. К тому для того чтобы определить уровень удовлетворенности в количественном выражении, сотрудникам были предложены соответствующие вопросы с пятью

вариантами ответов (от 1 до 5) к каждому вопросу от негативного до позитивного в соответствии со шкалой, представленной в Таблице 1.

Таблица 1

Шкала оценки ответов

Градация ответов	Наименование градации шкалы
1	Категорически не согласен
2	Не согласен
3	Не имею определенного мнения
4	Согласен
5	Полностью согласен

Количество работников, участвовавших в опросе 75 человек, в том числе 55 женщин (73% от общего числа опрошенных); 20 человек мужчины (27% от общего числа опрошенных), причем 1 среди них директор отдела.

Возраст опрашиваемых сотрудников составил: от 16 до 20 лет - 15 человек; от 21 до 30 лет - 45 человек; от 31 до 40 лет - 12 человек; от 45 до 55 лет - 3 человека.

Согласно приведенному выше анализу относительно возраста респондентов, можно сделать вывод, что в отделе работают достаточно молодые специалисты, средний возраст сотрудников составляет 26 лет.

Для оценки эффективной системы коучинга действующей в компании при использовании пакета gretl с помощью классического метода наименьших квадратов мы оценили параметры модели и представили ее в следующем виде:

$$У = -2{,}15127 + 0{,}45644x_1 + 0{,}38661x_2 + 0{,}571754x_3, \quad (1)$$

где У - уровень эффективной системы коучинга действующей в компании

Таблица 2

Факторы, включенные в модель

Название фактора	Варианты ответа
x_1 - практика проведения конструктивной беседы по поводу карьерного развития сотрудника	1. Категорически не согласен 2. Не согласен 3. Не имею определенного мнения 4. Согласен 5. Полностью согласен
x_2 – отзывы и рекомендации по профессиональному развитию коллег друг о друге	1. Категорически не согласен 2. Не согласен 3. Не имею определенного мнения 4. Согласен 5. Полностью согласен

x_3 – взаимопомощь и взаимовыручка коллег в процессе работы	1. Категорически не согласен 2. Не согласен 3. Не имею определенного мнения 4. Согласен 5. Полностью согласен

Результаты множественной регрессии в численном виде представлены в Таблице 3.

Таблица 3

Модель эффективного коучинга (n = 75)

Переменная	Коэффициет	Статистическая ошибка	t-статистика	P-значение	
const	-2,15127	0,236311	-9,084	1,46e-013	***
X1	0,456441	0,141722	3,221	0,0019	***
X2	0,386610	0,102377	3,776	0,0003	***
X3	0,571754	0,122838	4,655	1,44e-05	***
Параметр		Значение	Параметр		Значение
Среднее зав. переменной		4,921053	Ст. откл. зав. перемен.		4,813213
Сумма кв. остатков		28,15688	Ст. ошибка модели		0,625354
R-квадрат		0,983795	Испр. R-квадрат		0,983120
F(3, 72)		1457,010	P-значение (F)		2,39e-64
Лог. правдоподобие		-70,10755	Крит. Акаике		148,2151
Крит. Шварца		157,5380	Крит. Хеннана-Куинна		151,9410

Построенная модель является качественной, так как коэффициент детерминации равен 0,9838 (максимальное значение 1). Это говорит о том, что учтенные в модели факторы на 98,38% объясняют уровень удовлетворенности работников, всего 1,62% приходится на долю неучтенных в модели факторов.

Также качество модели определяется показателем P-значение. В построенной модели P-значение составляет 2,39e-64. Это говорит о высоком качестве модели, так как если $p < 0,01$, то это означает, что вероятность ошибки составляет 1%, то есть степень надежности составляет 99 %.

Достоверность модели можно определить путем сопоставления стандартной ошибки и коэффициента детерминации. В случае если стандартная ошибка больше коэффициента детерминации, то этот коэффициент незначимый. Однако в данной модели стандартная ошибка составляет 0,6254, что меньше коэффициента детерминации (0,9838). Соответственно по данному критерию построенная модель является достоверной.

По результатам исследования также был проведен тест Вайта на гетероскедастичность, гетераскедостичность в модели отсутствует.

Для выявления прямой зависимости между удовлетворенностью трудом и системой коучинга, действующей в компании, была построена следующая многофакторная модель:

$$У= 0,549653 + 0,29608x_1 + 0,28196x_2 + 0,215735x_3, \quad (2)$$

где У - уровень удовлетворенности выполняемой профессиональной деятельностью

Таблица 4

Факторы, включенные в модель

Название фактора	Варианты ответа
x_1- эффективность внутренних программ обучения и тренингов на результаты работы	1. Категорически не согласен 2. Не согласен 3. Не имею определенного мнения 4. Согласен 5. Полностью согласен
x_2 – отзывы и рекомендации по профессиональному развитию коллег друг о друге	1. Категорически не согласен 2. Не согласен 3. Не имею определенного мнения 4. Согласен 5. Полностью согласен
x_3 – взаимопомощь и взаимовыручка коллег в процессе работы	1. Категорически не согласен 2. Не согласен 3. Не имею определенного мнения 4. Согласен 5. Полностью согласен

Результаты множественной регрессии в численном виде представлены в Таблице 5.

Таблица 5

Модель влияния действующей в компании системы коучинга на степень удовлетворенности трудом сотрудников (n=75)

Переменная	Коэффициент	Статистическая ошибка	t-статистика	P-значение	
const	0,549653	0,0954303	5,760	1,93e-07	***
X1	0,296081	0,0748625	3,955	0,0002	***
X2	0,281959	0,0785538	3,589	0,0006	***
X3	0,215735	0,0778654	2,771	0,0071	***
Параметр		Значение	Параметр		Значение
Среднее зав. переменной		4,210526	Ст. откл. зав. перемен.		2,699708
Сумма кв. остатков		16,15002	Ст. ошибка модели		0,473609

R-квадрат	0,970455	Испр. R-квадрат	0,969224
F(3, 72)	788,3309	P-значение (F)	5,83e-55
Лог. правдоподобие	-43,98446	Крит. Акаике	105,9689
Крит. Шварца	115,2919	Крит. Хеннана-Куинна	109,6948

Построенная модель является качественной, так как коэффициент детерминации равен 0,9705 (максимальное значение 1). Это говорит о том, что учтенные в модели факторы на 97,05% объясняют уровень удовлетворенности работников, всего 2,95% приходится на долю неучтенных в модели факторов.

Также качество модели определяется показателем P-значение. В построенной модели P-значение составляет 5,83e-55. Это говорит о высоком качестве модели, так как если $p < 0,01$, то это означает, что вероятность ошибки составляет 1%, то есть степень надежности составляет 99 %.

Достоверность модели можно определить путем сопоставления стандартной ошибки и коэффициента детерминации. В случае если стандартная ошибка больше коэффициента детерминации, то этот коэффициент незначимый. Однако в данной модели стандартная ошибка составляет 0,4736, что меньше коэффициента детерминации (0,9705). Соответственно по данному критерию построенная модель является достоверной.

В процессе проведенного анализа на первом этапе исследования нами были поставлены три гипотезы и сделаны выводы и рекомендации.

В первой трехфакторной модели было определено, что на оценку эффективной системы коучинга, действующей в компании больше всего оказывает влияние переменная X_3 (взаимопомощь и взаимовыручка коллег в процессе работы). В качестве рекомендаций мы можем предложить компании ввести систему индивидуальных «коуч-тренинеров». Т.е. за каждым сотрудником закрепляется в процессе всей трудовой деятельности «коуч», более опытный, находящейся на более высокой должности сотрудник, к которому «коучонок» может подойти со всеми вопросами и предложениями.

Во второй трехфакторной модели была доказана прямая корреляционная зависимость на степень удовлетворенности трудом через эффективную систему коучинга, действующей в компании. Определено, что на степень удовлетворенности трудом через эффективную систему коучинга больше всего оказывает влияние переменная X_2 (отзывы и рекомендации по профессиональному развитию коллег друг о друге). В качестве рекомендаций мы можем предложить компании ввести систему индивидуальных «фидбэков». Т.е., например, в конце каждого квартала сотрудник, который тесно взаимодействовал на общем проекте с другим сотрудников, отправляет ему запрос на заполнение «фидбэка» в его адрес. В нем описывают все положительные и отрицательные качества сотрудника, которые были выявлены в процессе работы на одном проекте. Таким

образом, можно выявить свои сильные и слабые стороны и способствовать дальнейшему профессиональному росту и развитию.

Использованные источники:

1. Askhatova L.I., Bulnina I.S., Rudaleva I.A., Kabasheva I.A. Coaching as an innovative form of staff development in organisations / L.I. Askhatova, I.S.Bulnina, I.A. Rudaleva, I.A. Kabasheva // Mediterranean Journal of Social Sciences, Volume 6, Issue 1S3, 2015, Pages 266-269.
2. Manistitya M., Fongsuwan W. Human resource management, job satisfaction and employee commitment affecting information technology staff turnover intention: A structural equation model / M. Manistitya, W. Fongsuwan // Research Journal of Business Management, Volume 9, Issue 1, 2015, Pages 157-172.

Кудрина М.А.
студент 3го курса
Институт управления
Россия, г. Белгород

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Аннотация: В статье описано существующее государственное регулирование развития инновационных процессов. Изложен анализ существующего государственное регулирование развития инновационных процессов на региональном уровне (на материалах Белгородской области). Приведены рекомендации по совершенствованию механизмов государственного регулирования развития инновационных процессов.

Ключевые слова: инновационные процессы, инновация, государственное регулирование.

Ключевым направлением достижения экономического роста и повышения качества жизни населения в государстве является развитие инновационной деятельности, широкое распространение инновационных технологий, продуктов и услуг и их государственное регулирование. «Мир бизнеса все возрастающее значение отводит инновациям» – отмечают авторы книги «Награда за инновации», поскольку именно инновации имеют наивысшую ценность по сравнению с другими факторами роста. В настоящее время инвесторы уделяют инновациям больше внимания, чем слияниям и приобретениям, чем изменениям стиля лидерства, чем поиску новых возможностей сокращения затрат. Инновации увеличивают доходы компаний, ускоряют рост, являются основой для создания конкурентного преимущества, привлекают инвесторов и потребителей, причем играют роль не только реальные инновации, но даже и обещания выхода на рынок с новыми продуктами, услугами, технологиями.

Необходимость государственного регулирования инновационных процессов в первую очередь вызвана их возрастающим значением для экономики и общества в целом. Государство должно регулировать

инновационный процесс, так как в настоящее время именно он определяет перспективы развития страны.

Государственное регулирование инновационной деятельности, реализуемое посредством целенаправленного воздействия органов государственного управления на экономические интересы институтов инновационной сферы, предполагает в качестве условия своей эффективности предвидение реакций этих институтов на действия государственных организаций. Таким образом, орган государственного у правления осуществляет регулирующее воздействие на объект-ин-новационной деятельности так, чтобы получать желаемые результаты.

В других странах по-разному государство регулирует инновационную деятельность в дополнение к рыночному регулированию, инициирует конкурентную борьбу между товаропроизводителями. Во всяком случае, конкурентная борьба товаропроизводителей чаще всего привязана к краткосрочному финансовому эффекту. Рыночное саморегулирование неспособно обеспечить выполнение перспективных исследований и разработок, связанных с высокой степень риска и неопределенностью, большими издержками. В свою очередь огромноевлияние оказывает социальные и экономические проблемы. Государственное регулирование основывается на выборе приори-тетов, генеральных стратегических направлениях и ориентиров эффективного научно-технического и социально-экономического развития. Одной из задач государственного регулирования является проведение комплекса мер по организационно-нормативной и государственной финансово-ресурсной поддержке инновационной активности предпри-ятий. Государственное регулирование использует формы и методы, соответствующие потенциальным возможностям, которые предоставляют существующие рыночные отношения. В Германии и Японии, где традиционно отводят особо важную роль государственному воздействию на функционирование рыночной экономики, используют меры протекционизма, направленные на сдерживание стихийной конкуренции, с выгодой для хозяйствующих субъектов.

Быстрое уменьшение производственного потенциала привело к коренным изменениям в структуре производственных мощностей. Инновационная активность снижается под воздействием низкого платежеспособного спроса на научно-техническую продукцию, как со стороны государства, так и негосударственного сектора экономики. В этих условиях предприятия в первую очередь снижают производство наукоемкой продукции, заменяя ее на более простую и дешевую.

Важнейшая форма государственной поддержки развития инноваций – законодательное регулирование инновационной деятельности, всемерная поддержка малого бизнеса, создание благоприятного инновационного климата. Одним из инструментов осуществления государственной

поддержки инновационной деятельности служит разработка инновационных прогнозов, концепций развития российской науки. Только за последние годы приняты такие документы, как Концепция инновационной политики на 2001-2005 гг. в России и план действий Правительства РФ по ее реализации, федеральные законы «Об инновационной деятельности и государственной инновационной политике» (1999 г.)[95] и др.

Для решения проблем развития инновационной сферы и реализации конкурентных преимуществ в Белгородской области реализуется областная целевая программа «Развитие инновационной деятельности в промышленности Белгородской области на 2005-2008 годы» (далее «Программа»). На данный момент она является основным инструментом реализации областной инновационной политики и устанавливает механизмы построения региональной инновационной системы[96].

Прежде всего, основополагающим документом в сфере инноваций является закон Белгородской области «Об инновационной политике на территории Белгородской области» от 11 декабря 2003 г. №68-ОЗ. Он регулирует правовые и экономические отношения между субъектами инновационной деятельности, определяет основы формирования и реализации государственной (областной) инновационной политики, направленной на ускорение развития и повышение конкурентоспособности экономики Белгородской области.

В первую очередь, в упомянутом законе Белгородской области сказано, что областная инновационная политика является составной частью социально-экономической политики, проводимой органами государственной власти Белгородской области.

Областная инновационная политика формируется администрацией области на основе прогнозов инновационных процессов во взаимосвязи с социальной, экономической, финансовой, промышленной, аграрно-промышленной и энергетической политикой Белгородской области и отражается в концепции инновационной политики и других нормативных правовых актах.

Областные инновационные программы являются важнейшим нормативным документом и основным механизмом реализации концепции областной инновационной политики.

Несмотря на то, что на территории Белгородской области разрабатывается и реализуется немалое количество законов и постановлений в области государственного регулирования развития инновационных процессов в регионе, эта работа не является достаточно эффективной.

---

[95] Закон Российской Федерации «Об инновационной деятельности и о государственной инновационной политике» от 1 декабря 1999 г. № 4685-II-ГД.

[96] Постановление Белгородской областной Думы «Об областной целевой программе «Развитие инновационной деятельности в промышленности Белгородской области на 2005-2008 годы» от 27 мая 2004 г. № 863-III-ОД.

Для успешной реализации региональной инновационной политики по формированию инновационной экономики должен быть выполнен комплекс научных и организационно-технических мероприятий, основными их которых являются следующие:

1) Создание стратегии инновационного развития региона и инновационной инфраструктуры в регионе с определением долговременных стратегических целей и средств их достижения в рамках формирования инновационной экономики региона.

2) Разработка и реализация отраслевых и ведомственных региональных инновационных программ в кратко-, средне- и долгосрочной перспективе.

3) Производство на основе основных положений комплексной стратегии социально-экономического развития региона положений стратегии инновационного развития.

4) Подготовка мер по усилению роли органов местного самоуп-равления в инновационном строительстве.

5) Разработка и принятие соответствующих нормативных актов регионального значения, а также осуществление организационного и информационного обеспечения программ инновационного развития.

В заключение можно сказать о том, что государственное регулирование является неотъемлемым элементом в развитии инновационных процессов. В настоящее время на региональном уровне ведется активная работа по регулированию развития инновационных процессов, но она не является достаточно эффективной.

Использованные источники:

1. Закон Российской Федерации «Об инновационной деятельности и о государственной инновационной политике» от 1 декабря 1999 г. № 4685-II-ГД.

2. Об областной целевой программе «Развитие инновационной деятельности в промышленности Белгородской области на 2005-2008 годы»: Постановление Белгородской областной Думы от 27 мая 2004 г. № 863-III-ОД.

УДК 33

Кузнецова Е.Ю.
аспирант 2 курс
Липецкий государственный технический университет
факультет «Экономический»
Россия, г.Липецк

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЛИПЕЦКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: научно-технический прогресс является одним из основных факторов экономического развития страны. Очень часто его связывают с инновационным развитием. Это единственный процесс, который объединяет экономику, науку, технику, предпринимательство и управление. Он включает в себя новшества, начинаясь от зарождения идеи до её коммерческой реализации, охватывает весь комплекс отношений: производство, обмен и потребление.

Abstract: Scientific and technological progress is one of the main factors of economic development. It is often associated with innovative development. This is the only process that integrates the economy, science, technology, business and management. It includes innovation, starting from idea to its commercial implementation, covering the entire range of relations: production, exchange and consumption.

Ключевые слова: инновационное предпринимательство, закон, инновационная инфраструктура

Keywords: innovative entrepreneurship, law, innovation infrastructure

Малое инновационное предпринимательство является специфической формой организации инновационной деятельности, которая имеет огромное значение не только для экономики в целом, но и для удовлетворения индивидуальных потребностей инноваторов.

В Липецкой области также имеет место развитие инновационного предпринимательства. Инновации являются одним из приоритетов экономического развития области. В регионе созданы основные элементы инновационной инфраструктуры, сформирована нормативно-правовая база, которая способствует развитию инновационной деятельности.

Развитие инновационной деятельности осуществляется в рамках Закона Липецкой области от 27 октября 2010 года № 425-ОЗ «Об инновационной деятельности в Липецкой области», согласно которому формируется реестр инновационных проектов области. Для реализации данного направления принято постановление администрации Липецкой области от 7 июня 2011 года № 209 «Об утверждении порядка ведения и формы областного реестра инновационных проектов Липецкой области».

Согласно распоряжению администрации Липецкой области от 2 марта 2011 года № 66-р «О создании комиссии по развитию инновационной деятельности в Липецкой области», создана комиссия по развитию

инновационной деятельности, которая проводит экспертизу проектов и отбирает их для включения в реестр. Председателем комиссии является первый заместитель главы администрации области Божко Ю.Н.. В состав комиссии входят председатели науки, бизнеса и органов государственной власти (всего 23 человека).

В настоящее время в области реализуется более 29 инновационных проектов включенных в областной реестр. Включение проекта в реестр даёт право предпринимателю, занимающемуся инновационной деятельностью, на получение различных форм государственной поддержки. К таким формам относится: предоставление налоговых льгот, в том числе понижение налоговой ставки по налогу на прибыль; предоставления субсидий на развитие инновационной деятельности в рамках подпрограммы «Развитие инновационной деятельности в Липецкой области на 2014 – 2020 годы» государственной программы «Модернизация и инновационное развитие экономики Липецкой области».

Важнейшим фактором в повышении инновационной активности предприятий, является создание механизмов и стимулов, которые направлены на развитие инновационной деятельности. В 2014 году в рамках подпрограммы «Развитие инновационной деятельности в Липецкой области на 2014 – 2020 годы» государственной программы «Модернизация и инновационное развитие экономики Липецкой области» господдержку на сумму 17,5 млн. рублей получили девять предприятий. За пять лет существования реестра инновационных проектов общая сумма государственной поддержки составила около 60 млн. рублей.

По итогам работы в 2014 году количество организаций, отражающих результаты инновационной деятельности в формах статистического наблюдения, увеличилось с 40 (в том числе 36 промышленных предприятий) по состоянию на 1 января 2014 года до 72 организаций (в том числе 53 промышленных предприятия) по состоянию на 1 января 2015 года.

Число предприятий, занимающихся инновациями в Липецкой области, значительно расширяется. В 2014 году количество малых инновационных предприятий увеличилось с 9 до 15. В настоящее время инновационной деятельностью занимаются не только в Липецке и Ельце, но и в Грязинском, Данковском, Добринском, Долгоруковском, Задонском, Лебедянском, Лев-Толстовском, Тербунском, Усманском, Хлевенском и Чаплыгинском муниципальных районах.

Объем отгруженных инновационных товаров (работ, услуг) собственного производства в январе – декабре 2014 года по данным территориального органа статистики составил 63,3 млрд. рублей. Среди обрабатывающих производств рост по отношению к аналогичному периоду 2013 года отмечен в производстве электрооборудования, электронного и оптического оборудования (в 4,5 раза), производстве прочих неметаллических минеральных продуктов (198,0 %), производстве пищевых

продуктов, включая напитки, и табака (114,1%), целлюлозно-бумажном производстве, издательской и полиграфической деятельности (112,5%), металлургическом производстве и производстве готовых металлических изделий (106,7%).

Одним из факторов, которые обеспечивают положительную динамику показателей, характеризующих инновационную деятельность, является целостная инновационная инфраструктура, интегрированная с высшим образованием и наукой.

Основным элементом инновационной инфраструктуры является институт особых экономических зон. В Липецкой области действуют особая экономическая зона (ОЭЗ) федерального уровня «Липецк» и 10 ОЭЗ регионального уровня (в том числе: 6 - промышленно-производственного типа и 1 - технико-внедренческого типа), созданы индустриальные парки и производственные кластеры.

В последние годы инновационная инфраструктура Липецкой области была расширена за счет следующих элементов:

В 2013 году было создано областное автономное учреждение «Центр кластерного развития Липецкой области». Целью данного учреждения является формирование благоприятных условий для развития инновационных территориальных промышленных кластеров в Липецкой области. Центром кластерного развития разработаны проекты Стратегии кластеризации экономического пространства в промышленности Липецкой области до 2020 года и программ развития двух кластеров: кластера «белой техники» и кластера композитных материалов и изделий из них.

В 2014 году в рамках соглашения о сотрудничестве между Федеральной службой по интеллектуальной собственности («Роспатент») и администрацией Липецкой области на базе государственного бюджетного учреждения культуры «Липецкая областная универсальная научная библиотека» был создан Центр поддержки технологий и инноваций (ЦПТИ), который оказывает научно-методическую, консультационную и информационную поддержку субъектам инновационной деятельности.

В 2013 году был создан первый Центр молодежного инновационного творчества при участии молодёжного научно-технического инновационного центра «Новатор», ученики которого не раз становились победителями в различных номинациях на международных выставках изобретателей.

Цель ЦМИТ заключается в повышении интереса молодежи к новым техническим разработкам в производстве, инновациям, согласованная работа с малыми научными инновационными предприятиями при ВУЗах области, работающими по приоритетным направлениям науки и техники.

В 2014 году в Липецкой области начал свою деятельность Региональный центр инжиниринга (РЦИ). Деятельность РЦИ способствует формированию эффективной системы поддержки и продвижения наукоемких, инновационных проектов от момента зарождения научной идеи

до организации серийного выпуска продукции. Дальнейшая реализация данного проекта позволит создать институт, который будет интегрировать сложные для бизнес-структур инвестиционные проекты, направленные на инновационное развитие региона.

Использованные источники:

1. Чекмаев И.Ю., Иода Е.В. «Инжиниринговый центр как элемент инновационной структуры региона» Социально-экономические явления и процессы 2014, № 9
2. Закон Липецкой области от 27 октября 2010 г. N 425-ОЗ "Об инновационной деятельности в Липецкой области" (с изменениями от 7 сентября 2011 г.) [Электронный ресурс] http://www.fpa.su

УДК 001.201

Кузнецова А.Р., доктор экономических наук
доцент кафедры « Кафедра организации и менеджмента»
Башкирский Государственный Аграрный Университет
Казакова В.В.
студент 3 курс
факультет «Информационных технологий и управления»
Россия, г. Уфа

КОУЧИНГ КАК ЭФФЕКТИВНОЕ СРЕДСТВО ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА

Растущая популярность и распространение коучинга еще не говорит о том, что все о нем знают. Очень часто даже руководители не могут точно дать определение этому действию. Естественно, такие вопросы, как правило, задают те, кто сам ещё коучингом не пользовался. Действительно, коучинг – сравнительно молодое явление в нашей стране и наибольшее распространение он получил в крупных компаниях, особенно тех, которые имеют выход на зарубежный рынок. Неудивительно, что его часто путают с психологическим консультированием или бизнес-консультированием. Между тем, коучинг – это совершенно самостоятельное направление в консультировании и управлении.

Коучинг часто воспринимается как форма заботы о подчинённых. Это не совсем так. Задача коучинга, как и любой другой системы управления – добиться от работников максимальной эффективности. И в этом плане коучинг работает очень хорошо. А то, что он позволяет ещё и улучшить общую атмосферу внутри компании – это уже, скорее, позитивный побочный эффект. И таких эффектов может быть немало.

Внедрение коучинга как средства управления в компании целесообразно проводить сверху – вниз. Это естественно, так как лучшим коучем для сотрудников будет их непосредственный руководитель. Конечно, сотрудники одного уровня тоже могут быть друг для друга коучами, но

коуч-руководитель – это наиболее эффективный вариант. Освоение коучинга не столь сложно, как это может показаться на первый взгляд. Дело в том, что если коучинг рассматривается не как профессия, а как средство управления, то в этом случае менеджерам вполне достаточно овладеть несколькими эффективными приёмами (методиками) из арсенала коучинга и в последствии совершенствовать их на практике.

Современный коучинг принято делить на несколько направлений. На мой взгляд, правильно будет выделить два направления:

Коучинг, как вид консультирования.

Коучинг, как стиль управления.

Рассмотрим сначала коучинг как вид консультирования. Здесь принято выделять бизнес-коучинг, то есть коучинг для решения клиентом различных задач в сфере бизнеса, и лайф-коучинг, то есть коучинг для решения каких-либо жизненных задач, достижения жизненных целей. Деление это весьма условно, так как бизнес – это, как правило, неотъемлемая часть нашей жизни. Но, в то же время, это деление вполне оправданно, так как в современной традиции бизнес- это бизнес, а личная жизнь – это личная жизнь. Бизнес-коучинг может проводиться как индивидуально, так и для команд (например, в рамках выполнения какого-либо проекта).

Международная Федерация Коучинга (ICF) даёт следующее определение процесса коучинга: «Коучинг (coaching) – это непрерывное сотрудничество, которое помогает клиентам достигать реальных результатов в своей личной и профессиональной жизни. Посредством процесса коучинга клиенты углубляют свои знания, повышают свой КПД и улучшают качество жизни.

На каждой встрече клиент выбирает предмет разговора, коуч слушает и вносит свою лепту в виде проясняющих замечаний, эффективных вопросов, предоставлением обратной связи и др. Такое взаимодействие проясняет ситуацию и побуждает клиента действовать. Коучинг ускоряет процесс самосовершенствования клиента, открывая перед ним более широкий выбор. Коучинг фокусирует внимание на том, где клиент хочет оказаться, в какой точке он находится в данный момент и что он готов сделать, чтобы попасть туда, где он хочет быть завтра».

Один из основоположников коучинга Тимоти Гэлвэй (Timothy Gallwey) так определил сущность коучинга: «Коучинг — это раскрытие потенциала человека с целью максимального повышения его эффективности. Коучинг не учит, а помогает учиться».

Своими корнями коучинг уходит в спорт, точнее в тренерскую работу. Методики, ориентированные не столько на точное выполнение инструкций, сколько на максимальное раскрытие внутреннего потенциала спортсмена были поистине революционными. Но ещё более удивительным оказалось то, что эти методики и эти принципы прекрасно работают в бизнесе и во многих других областях нашей жизни. Так появилось принципиально новое

направление консультирования – коучинг. Надо признать, что консультирование – это не совсем корректное название для коучинга, так как консультирование обычно предполагает в той или иной степени предложение готовых решений проблем, что совершенно не свойственно коучингу. Тем не менее, это определение довольно широко распространено.

Коучинг, как вид консультирования представляет собой серию бесед (коуч-сессий) коуча и клиента, в процессе которых рассматриваются интересующие клиента темы, и происходит поиск оптимальных решений задач, стоящих перед клиентом. Подразумевается, что у клиента уже есть решение, причём самое лучшее, но он его просто не видит. И коучу нужно лишь помочь клиенту отыскать его.

Технически это выглядит приблизительно так: при первой встрече коуч и клиент заключают контракт, то есть подробно оговаривают все аспекты дальнейшего сотрудничества. Затем на коуч-сессиях (очных или заочных) рассматриваются интересующие клиента темы. Коуч задаёт вопросы и слушает клиента, а клиент на эти вопросы отвечает. Естественно, что вопросы задаются не произвольно, а по определённой методике, которая позволяет клиенту в процессе сессии найти ответ на интересующий его вопрос, найти решение задачи, которую он сам перед собой поставил

Надо отметить, что не коуч находит эти решения, а именно сам клиент. Коуч ему в этом только помогает. Можно сказать, что коуч в этом случае играет роль своего рода зеркала для ума клиента. Без зеркала обойтись, конечно, можно, но с зеркалом всё же гораздо удобнее.

Этот вид коучинга будет интересен всем, кто хочет измениться, кто хочет достичь больших результатов в бизнесе и в жизни. Это актуально для тех, кто чувствует в себе потенциал и стремиться развить его. Коучинг важен для тех, кто хочет максимально реализовать себя в жизни, в бизнесе, быть успешным во всех сферах своей деятельности. Оптимально выстроить карьеру, добиться взаимопонимания с окружающими, повысить эффективность бизнеса, улучшить качество своей жизни – всё это и многое, очень многое другое можно сделать с помощью коучинга. Нет такой области, где коучинг не был бы эффективен.

Коучинг как стиль управления в становится всё более популярным во всём мире, в том числе и в нашей стране. Он внедряется как альтернатива весьма распространённому сейчас директивному стилю руководства, который, надо признать, уже не соответствует требованиям современного бизнеса. В этом случае коучингу обучаются всё менеджеры компании или, что ещё лучше, все её сотрудники. Конечно, им совсем ни к чему становиться профессиональными коучами, вполне достаточно будет овладеть основными навыками и инструментами коучинга для применения их в своей повседневной работе. Очень важно, чтобы все сотрудники компании знали, что такое коучинг и для чего он нужен. Чаще всего в качестве коуча выступает, руководитель – это естественно. Но эту же роль

вполне может играть любой сотрудник компании, обладающий необходимыми для коучинга знаниями и навыками. При управлении в стиле коучинг несколько правильных вопросов заданных в нужный момент прекрасно заменяют длительные инструктажи и многочисленные указания. Очень важно, что в этом случае сотрудник не просто слепо выполняет полученные указания, а самостоятельно находит оптимальный вариант решения поставленной задачи, который полностью соответствует требованиям руководства. Как показывает практика, такой стиль управления значительно повышает эффективность работы как отдельных сотрудников, так и команд, позволяет наиболее полно раскрыться их внутреннему потенциалу, повышает мотивацию сотрудников. И, конечно же, существенно экономит такой бесценный ресурс как время.

В коучинге как стиле руководства могут быть заинтересованы практически все компании, стремящиеся к повышению эффективности управления, максимальном использовании потенциала сотрудников компании, создании благоприятной и продуктивной атмосферы внутри компании. Следует признать, что на сегодняшний день коучинг – это оптимальный стиль управления.

Управление – это краеугольный камень любого бизнеса. Без грамотного, квалифицированного управления бизнесом нельзя говорить о каком-либо развитии и прогрессе. Команда эффективных менеджеров была, есть и будет залогом успеха для любой компании независимо от профиля её деятельности. Но время предъявляет к руководителям всё новые и новые требования. Надо признать, что авторитарный стиль управления постепенно изживает себя. На Западе этот процесс идёт с 90-х годов прошлого века. В России он, можно сказать, только начинается. Современный руководитель просто обязан владеть несколькими стилями управления и уметь применять их в зависимости от сложившейся ситуации. Где-то необходимо жесткое управление процессом, а где-то вполне достаточно этот процесс просто отслеживать – ситуации в бизнесе бывают самые разнообразные. Одним из наиболее эффективных стилей управления на современном этапе развития бизнеса является коучинг.

Опыт иностранных компаний показывает, что использование коучинга в управлении персоналом позволяет значительно повысить эффективность работы и усовершенствовать профессиональные навыки сотрудников. То же можно сказать и об отечественных компаниях, внедривших у себя коучинг. Что же даёт использование коучинга в управлении?

Повышение эффективности управления. Руководитель может быть уверен, что его подчинённые точно усвоили поставленную задачу и имеют всё необходимое для её решения. Подчинённые точно знают, что от них требуется, что и как им нужно делать. Налажена обратная связь.

Экономия времени. Использование коучинга в управлении существенно облегчается делегирование полномочий и тем самым экономит время руководителя.

Совершенствование коммуникаций внутри компании. Здесь комментарии излишни.

Конечно, этот список можно продолжить, но и этих трёх пунктов вполне достаточно чтобы заинтересоваться коучингом.

Коучинг как средство управления – это ни в коем случае не инструкции и указания, это, скорее, взаимодействие руководителя и подчинённого, направленное на наиболее эффективное решение поставленной задачи. Внешне это выглядит несколько непривычно, особенно для тех, кто привык к директивному стилю руководства: вместо инструкций руководитель просто задаёт подчинённому несколько вопросов, в результате чего:

- выясняется, насколько правильно сотрудник понял поставленную задачу;
- какие могут у него появиться затруднения при выполнении задачи;
- что необходимо сотруднику для выполнения этой задачи;
- выясняются отдельные нюансы, связанные с этой задачей.

Речь здесь идёт не о формальных вопросах – они не дадут нужного результата, а именно о коучинге. Коучинг позволяет максимально широко раскрыть потенциальные возможности сотрудника для наиболее эффективного выполнения поставленной задачи. Таким образом, основная цель коучинга как средства управления – помощь сотруднику (чаще всего подчинённому) в решении бизнес-задач.

Коучинг не должен использоваться как некая секретная методика. Гораздо эффективнее будет объяснить всем сотрудникам компании «правила игры». Тогда можно будет избежать непонимания и неприятия, которые могут затормозить процесс внедрения коучинга в компании. Кроме того, коучинг – процесс двусторонний. Не только руководитель-коуч должен уметь задавать вопросы, но и подчинённый должен уметь предоставлять информацию и давать обратную связь. А для этого ему нужно знать, каким образом это лучше будет делать. Открытость – важное условие эффективного коучинга.

Слова о нехватке времени на коучинг – это не более чем отговорка. За утверждением менеджера, что ему не хватает времени заниматься коучингом, может скрываться его желание лично контролировать все процессы, за которые он отвечает, неуверенность в себе как в эффективном коуче или же какая-либо иная причина. На самом деле коучинг реально экономит рабочее время. Меньше инструкций, меньше указаний, меньше исправлений ошибок. Разве это не экономия времени? Добавьте к этому ещё повышение эффективности сотрудников и их развитие. Как видите, плюсов здесь гораздо больше, чем минусов.

Конечно, для многих руководителей будет трудно принять такой способ управления. Но нужно понять, что результаты будут значительно выше, если не заставлять сотрудника работать во что бы то ни стало, а помогать ему выполнять работу наилучшим образом. Если не инструктировать подчинённого, перегружая его различными указаниями, а просто задать ему несколько правильных вопросов, которые полностью прояснят ситуацию и мотивируют его на выполнение работы с максимальной эффективностью. Чтобы убедиться в этом – достаточно просто попробовать.

Коучинг уже не раз доказывал свою эффективность в самых разнообразных ситуациях.

В настоящее время всё больше компаний как в России, так и за рубежом, берут на вооружение этот высокоэффективный инструмент. Опираясь их опыт, можно уверенностью сказать: за коучингом, как инструментом управления – будущее.

Использованные источники:

1. Кузнецова А.Р. МОТИВАЦИЯ СТУДЕНТОВ К УЧЕБЕ
Высшее образование сегодня. 2010. №1. С. 61-64
2. Кузнецова А.Р. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА
В сборнике: Проблемы экономического, социального и информационного развития современного общества Материалы Всероссийской научно-практической конференции. Под редакцией: А.Р. Кузнецовой, Н.И. Журавленко. 2012. С. 188-190.
3. Кузнецова А.Р. ПРОБЛЕМЫ УКОМПЛЕКТОВАННОСТИ КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ КАДРОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИИ
В сборнике: Проблемы экономического, социального и информационного развития современного общества Материалы Всероссийской научно-практической конференции. Под редакцией: А.Р. Кузнецовой, Н.И. Журавленко. 2012. С. 291-293.
4. Кузнецова А.Р.ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В РОССИИ
В сборнике: Проблемы экономического, социального и информационного развития современного общества Материалы Всероссийской научно-практической конференции. Под редакцией: А.Р. Кузнецовой, Н.И.

Куликова В.В., к.г.н.
доцент ДВФУ
Дальневосточный федеральный университет
Россия, филиал в г. Находка

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КЕЙС-СТАДИ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ

Аннотация: В статье раскрывается один из оригинальных и эффективных в составе активных методов обучения и наиболее доступным из них для широкого использования является разбор кейсовых заданий или кейс-стади (конкретных ситуаций). Описывается роль студента и преподавателя, а также выявляются особенности анализа конкретных ситуаций.

Ключевые слова: кейс-стади, студент, преподаватель, учебный процесс, дискуссия, ситуация, активные методы обучения.

Относительно новые методы ведения учебного процесса, призванные активизировать познавательную деятельность студентов и развитие их практических навыков, получили название активных методов обучения. С помощью этих методов «центр тяжести» в обучении переносится с передачи знаний от преподавателя студентам на формирование у них умений самостоятельно пополнять знания в процессе получения информации из имеющихся в наличии источников, её творческого осмысления и преобразования, ориентированного на применение в практических целях. В образовательном процессе в настоящее время выделяют значительное количество активных методов обучения. Среди них можно выделить следующие: аквариум, дебаты, дебрифинг, дискуссия, игры (ролевые, деловые и др.), круглый стол, метод составления интеллект-карт, тренинг, проблемное обучение и др.

Одним из самых оригинальных и эффективных в составе активных методов обучения и наиболее доступным из них для широкого использования является разбор кейсовых заданий или кейс-стади (конкретных ситуаций). Конкретная ситуация – это обстановка в организации (или в отдельном ее подразделении), которая характеризуется какой-то нерешенной проблемой, мешающей нормальному функционированию соответствующей системы. Задача студентов заключается в том, чтобы выявить и сформулировать эту проблему, а затем разобрать потенциальные варианты её решения и выбрать из них наиболее предпочтительный (или несколько таковых). Формируемые компетенции: коммуникативность, социальность, культура мышления, способность обобщения, восприятие информации, анализ, постановка, готовность к кооперации.

Согласно [1] данный метод относится к «продвинутым» активным методам обучения. Разбор кейсовых заданий включает следующие сильные стороны: возможность работы в группах на целостном проблемном поле;

использование краткой информации, снижающей степень неопределенности в условиях лимита времени; использование принципов проблемного обучения; возможность получения студентами не только знания, а также глубокое осмысление теоретических концепций; возможность создания новых моделей деятельности; выработки навыков простейшего обобщения информации.

Результатом применения кейс-стади являются не только знания, но и навыки деятельности:

- выделять существенную и несущественную информацию, анализировать, представлять ее, находить пропуски информации и уметь восстанавливать их;
- очень важны творческие навыки в генерации альтернативных решений, которые нельзя найти логическим путем;
- кооперироваться в группы, вести дискуссию, защищать собственную точку зрения, убеждать оппонентов, составлять краткий и убедительный ответ;
- оценивать поведение людей, уметь слушать, поддерживать дискуссию или аргументировать противоположное мнение и т.д.;
- несогласие в дискуссии способствует осознанию и анализу мнения других и своего собственного [2].

Имеется ряд характерных особенностей в отношении составления и решения конкретных ситуаций. Прежде всего, категорически запрещается выдумывать ситуации; их следует брать из практики работы предприятий. Это требование диктуется стремлением максимально приблизить учебную обстановку к реальным хозяйственным условиям, не увести студентов в область умозрительных, надуманных проблем, имеющих мало общего с насущными нуждами бизнеса и производственной деятельности. Будучи объективным отражением действительности, описание ситуации не должно включать в себя каких бы то ни было оценочных моментов, связанных с позицией разработчика ситуации и любых лиц «со стороны». Проблема, лежащая в основе ситуации, должна быть неординарной и достаточно сложной или запутанной. В противном случае может оказаться, что разбор ситуации сводится к набору самоочевидных стандартных действий, не требующему применения системного подхода и мало что дающему студентам. В ситуации может заключаться и несколько проблем, чаще соподчиненных друг другу, реже – однопорядковых.

Отличительным свойством качественно разработанной ситуации является «затенённость», неочевидность проблемы. Здесь воспроизводится такой вариант реальной действительности, когда проблема скрыта различного рода обстоятельствами и деталями и четко различимы лишь ее симптомы. Только анализ последних позволяет выявить характер имеющихся причинно-следственных связей и на этой основе идентифицировать проблему. Конкретные ситуации в подавляющем

большинстве не имеют в распоряжении чётко фиксированного решения. Для них возможен комплект достаточно близких друг к другу решений, претендующих на оптимальность. Нередко ситуация может не иметь решения проблемы как таковой. В этих случаях в качестве решения выступают уяснение и анализ проблемы и проведённая на их основе выработка правильной линии поведения в сложившихся обстоятельствах.

Принципиальная особенность анализа конкретных ситуаций заключается в самостоятельной мыслительной деятельности студентов и коллегиальном поиске наиболее оптимального решения (решений). Сложность проблем и возможность альтернативных решений требуют использования системного подхода, которое наиболее эффективно с помощью коллективных усилий. Формой их реализации считается творческая дискуссия студентов, и её следует принять как стержневой элемент процедуры разбора ситуаций.

В рамках дискуссии каждый может высказаться по кругу обсуждаемых вопросов. При этом надо обстоятельно аргументировать собственные предположения, а не критиковать другие точки зрения. Роль преподавателя при проведении дискуссии весьма специфична. Он не должен вмешиваться в ее содержательную часть, критиковать мнения, которые считает неправильными, не предлагать свои варианты решения проблемы. Его задача – обеспечить надлежащую организацию проведения дискуссии и её направленность. Только в самом конце дискуссии преподаватель занимает более активную позицию, резюмирует все конструктивные предложения и помочь студентам выбрать наилучший вариант решения (или остановить его на нескольких приемлемых вариантах). В заключение преподаватель может рассказать о том, как данная ситуация была разрешена на том предприятии, где она возникла (если это имело место).

Разбор ситуации может проводиться до или после цикла лекций, объединенные с нею общей тематикой. Выбор того или иного варианта может зависеть от ряда объективных факторов, связанных с характером изучаемого материала и поведенческими характеристиками студенческой аудитории, а также от пристрастий преподавателя и неких выработанных у него стереотипов. Но главным является целевая установка на роль разбора ситуации. В первом случае он должен подготовить студентов к более полному восприятию нового лекционного материала, а во втором - помочь им закрепить ранее пройденный материал, рассматривая его под новым углом зрения. Итогом разбора ситуации является ответ на поставленный в ней вопрос (решение проблемы или состав действий, обеспечивающих его получение), чаще в вариабельном виде.

Вопрос о том, доводить ли этот ответ (ключ разрешения ситуации) до сведения преподавателей – будущих пользователей настоящего сборника, является весьма непростым и даже спорным. С одной стороны, во избежание возможных недоразумений с итогом разбора ситуаций «ключ» следовало бы

включать в их описание в виде отдельного дополнения, не предназначенного для студентов. С другой стороны, такое включение всегда чревато опасностью утечки информации в студенческую среду, что сводит на нет эффективность использования конкретных ситуаций в учебном процессе. При рассмотрении указанных соображений было признано, что потенциальный вред от обнародования «ключа» превышает приносимую им пользу.

В процессе опытного разбора ситуации студентами должны быть выявлены дефекты ее содержательной части и описания. К таким дефектам могут быть отнесены недостаточная или слишком откровенная ориентация на главную проблему, заведомая недостаточность или явная избыточность информации, нечеткость постановки вопросов, следствием чего являются непонимание или неадекватное восприятие ситуации аудиторией и систематический характер перекосов в проведении дискуссии. При наличии возможности пробный разбор ситуации имеет смысл провести несколько раз. Выявленные недостатки подлежат устранению при доработке ситуации, в процессе которой могут быть откорректированы. Завершается занятие обобщениями и комментариями преподавателя. На пути к этому завершению ему нередко приходиться встречаться с решением такого вопроса, как нехватка времени. Для выхода из положения преподавателю не остается ничего другого, как форсировать проведение дискуссии. При этом может быть использован широкий набор средств, в том числе более строгий контроль за предметностью и продолжительностью выступлений студентов, отказ от рассмотрения некоторых второстепенных по важности вопросов, принятие на себя более активной роли в обеспечении нужного направления дискуссии.

Использованные источники:

1 Долгоруков А.М. Case stady как способ понимания // Практическое руководство для тьютера системы Открытого образования на основе дистанционных технологий. М.: Центр интенсивных технологий образования, 2002. - С. 21-44

2 Касимова Г.Ш. Кейс - стади, как условие эффективности образовательного процесса на уроках обществознания. Режим доступа: http://infourok.ru/material.html?mid=121054

Куликова М.Ю.
студент2 курса
кафедра социологии и организации
работы с молодежью
Кисиленко А.В.
научный руководитель, старший преподаватель, кафедра
социологии и организации работы с молодежью
НИУ «БелГУ»
РФ, г. Белгород

ВОЛОНТЕРСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ – КАК НАПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МОО «НОВОЕ ПОКОЛЕНИЕ» В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Волонтерство – это деятельность, направленная на предоставление безвозмездных услуг человеку или группе людей, не являющихся родственниками волонтера, без расчета на денежное вознаграждение.

В современном мире волонтерская деятельность – один из самых распространенных видов добровольческого труда. Сфера деятельности волонтеров довольно широка. Активные, инициативные, неравнодушные к социальным проблемам люди, работают во многих направлениях: от помощи пожилым людям, детям-инвалидам, детям-сиротам и людям с ограниченными возможностями, людям оказавшимся в трудной жизненной ситуации, до организации мероприятий по профилактике наркомании и распространения ВИЧ-инфекции. В большинстве случаев волонтер должен куда-то идти, чтобы оказать помощь. Но в последние годы разрабатывается идея волонтерства на дому. Это особенно касается молодежи, которая из-за учебы или по каким-либо другим обстоятельствам не может потратить достаточное количество времени или покинуть дом.

В России вопросам волонтерской деятельности последнее время уделяется все больше внимания. В работах Л.П. Клементьева, В.А. Ситарова, В.А. Сластенина рассматриваются социально-педагогические аспекты развития социальной активности у студентов средних специальных и высших учебных заведений. Изучением студенческого волонтерства, влиянием волонтерского движения на развитие активной гражданской позиции, самосознания студентов занимаются такие исследователи, как Э.Д. Ахметгалеев, А.В. Шарыпин.

Примечательно то, что волонтерство становится одним из важных направлений деятельности в студенческом самоуправлении и деятельности молодежных объединений. Многие представители студенческой молодежи рассматривают общественную деятельность как способ самореализации своего творческого потенциала. Основная цель, стоящая перед волонтером – удовлетворение своих личных и социальных потребностей через оказание помощи другим людям. Хотя работа добровольца является безвозмездной, она не менее ответственная и нужная, чем работа оплачиваемого

специалиста. Поэтому хорошими волонтерами могут быть далеко не все люди. В этой сфере деятельности необходимы определенные знания, умения и навыки. Всегда находятся люди, способные на безвозмездной основе оказывать помощь нуждающимся, при этом влияя на преобразование современного общества.

Молодежная общественная организация «Новое поколение» является самоуправляемым, добровольным общественным объединением. Она осуществляет свою деятельность в рамках Конституции РФ, Федерального закона «Об общественных объединениях», Федерального закона «О государственной поддержке молодежных и детских общественных объединений». «Новое поколение» как и многие молодежные общественные объединения, имеет свой девиз и эмблему, отличающие ее от других молодежных общественных организаций. Деятельность «Нового поколения» основывается на принципах добровольности, равноправия, законности.

Главная цель – повышение степени самостоятельности подростков и молодежи, адаптация подростков и молодежи в обществе, развитие способности принимать на себя ответственность, воспитание социально-активной личности.

Волонтерство является одним из основных направлений деятельности молодежной общественной организации «Новое поколение». Волонтерская деятельность МОО «Новое поколение» или «Помощь людям, попавшим в сложную жизненную ситуацию» реализуется в виде трех проектов: клуб конструктивного общения «Точка опоры», проект «Все свои» и проект «Великое поколение». Клуб конструктивного общения «Точка опоры» помогает людям с ограниченными возможностями поверить в себя. Участники проекта «Все свои» регулярно посещают детские дома, приюты и социально-реабилитационные центры с различными игровыми, театрализованными и тренинговыми программами, проводят волонтерские акции различной направленности. С недавнего времени в Белгороде актив этого направления придумал для себя собственное название – «Лига добра».

Клуб конструктивного общения «Точка опоры» был создан в 2008 году при поддержке Гуманитарного фонда «Поколение» Андрея Скоча. Сейчас клуб действует в Губкине, Белгороде и Старом Осколе. Идея объединить людей с ограниченными возможностями принадлежит Михаилу Козлову – активному участнику лагеря молодежного лидерства «Новое Поколение». Раз в две недели молодежь собирается и общается. Именно общается – разговаривает, обменивается последними новостями, мыслями, переживаниями и эмоциями. Необычен формат и атмосфера, полная дружеского участия и понимания, талантливые и жизнерадостные люди, необычна цель – протянуть руку помощи и дать точку опоры всем, кто в ней нуждается.

У «Точки опоры» есть свои правила и принципы. Все участники клуба должны быть честными и обладать активной жизненной позицией, уважать

других и стремиться к самосовершенствованию и овладению новыми знаниями и навыками. Основатель клуба Михаил Козлов выделяет три главные особенности: опора на принципы, интерактивность и «атмосферность». Опора на принципы помогает выработать ряд рекомендаций относительно поведения на встрече. Люди не должны бояться высказывать свое мнение и пробовать что-то новое. То, какой будет каждая встреча, зависит только от самих людей, а это налагает на участников определенную ответственность в вопросе создания атмосферы. Важно, чтобы люди сами проявляли инициативу, предлагали свои идеи для реализации. Руководитель семинаров «Нового Поколения» Вероника Косенкова поддержала идею, и 8 ноября 2008 г. в Губкине появился клуб конструктивного общения «Точка опоры». В 2009 свое отделение клуба появилось в Белгороде, а в 2010 – в Старом Осколе.

Сегодня «Точка опоры» объединяет людей с ограниченными физическими возможностями, которые продолжают вести активный образ жизни, несмотря на свой недуг. Ребята участвуют во всевозможных поэтических конкурсах, выставках рисунков и танцевальных фестивалях.

Проект «Все свои» помогает сделать жизнь детей из детских домов и социальных приютов ярче. «Новопоколенцы» придумывают различные игровые программы, приходят к детям с веселыми театрализованными представлениями, разучивают вместе с ними танцы, скороговорки, песни или учатся плести косы, мастерить оригами и рисовать на холсте. Несмотря на свое сложное положение, дети искренне продолжают верить в чудеса и доверять людям.

Таким образом, волонтерская деятельность определяется как вид социальной деятельности в общественной жизни, возникшей для оказания социальной помощи и предоставления социальных услуг населению.

История человечества не помнит такого общества, которому были бы чужды идеи добровольной и бескорыстной помощи. Добровольная помощь, оказываемая человеком или группой людей обществу в целом или отдельным людям, основана на идеях бескорыстного служения гуманным идеалам человечества и не преследует целей извлечения прибыли, получения оплаты или карьерного роста.

Изначально волонтерами называли людей, призванных на военную службу, но со временем значение этого слова менялось. Сейчас волонтер – человек, который имеет привычку заботиться о людях, помогать им абсолютно безвозмездно и без какой-либо выгоды. А награда за это – благодарность и признательность людей, которым оказана существенная помощь.

Современное развитие волонтерская деятельность получила в связи с постоянно растущим числом социальных проблем, в решении которых при современной экономической ситуации волонтеры незаменимы. Сферы распространения, функции и задачи волонтерской деятельности довольно

разнообразны. Волонтерство применяется при решении проблем в социальной сфере (помощь детям-сиротам, старикам, инвалидам), здравоохранении, образовании, культуры, экологии и т.д.

Занятие добровольчеством помогает студентам самореализовать себя морально, психологически, профессионально, а также повысить уровень нравственности волонтеров, что особо актуально в связи с всевозрастающим преобладанием экономических ценностей в политике, идеологии, образовании, культуре, а также частичной потерей обществом, особенно молодежью нравственных ориентиров.

Использованные источники:

1. Вебер, М. Избранные произведения [Текст] / М. Вебер. – М.: Прогресс, 1990. – 280 с.
2. Клементьев Л. П. Общественная деятельность как фактор воспитания социальной активности учащихся средний специальных учебных заведений [Текст] / Л.П. Клементьев. – М.: Издание, 1987. – 214 с.
3. Новое поколение: общественная молодежная организация [Электронный ресурс] // Режим доступа к изд.: http://novoe-pokolenie.org – Систем. требования: IBM PC, Internet Explorer.

Кунафина Э.М.
студент
Башкирский государственный университет,
Россия, г.Уфа

БЕЗРАБОТИЦА И ЕЕ ДИНАМИКА В РОССИИ

Проблема занятости и безработицы – одна из главных в развитии экономики во всем мире . На современном этапе развития Российской экономики одной из наиболее широко масштабных является проблема безработицы. От уровня безработицы зависит многое , и , прежде всего такие факторы как уровень преступности, уровень жизни населения, наличие квалифицированной рабочей силы,уровень эмиграции. [2]

Международной организацией труда безработица определяется как наличие контингента лиц старше определенного возраста, не имеющих работы, пригодных в настоящее время к работе и ищущих работу в рассматриваемый период. [5]

Согласно Закону РФ «О занятости населения в Российской Федерации» безработными признаются трудоспособные граждане, которые не имеют работы и заработка, зарегистрированы в органах службы занятости в целях поиска подходящей работы, ищут работу и готовы приступить к ней. [1]

Численность экономически активного населения в возрасте 15-72 лет (занятые + безработные) в январе 2015г. составила 75,9 млн.человек, или 52% от общей численности населения страны. [6]

Всего в России количество безработных по данным ЕМИСС (Единая

межведомственная информационно-статистическая система) за первый квартал 2015 года равняется 4,3 млн. человек - как безработные с применением критериев МОТ (Международная организация труда) (то есть не имели работы или доходного занятия, искали работу и были готовы приступить к ней в обследуемую неделю).

В численности экономически активного населения 71,8 миллион человек классифицировались как занятые экономической деятельностью.

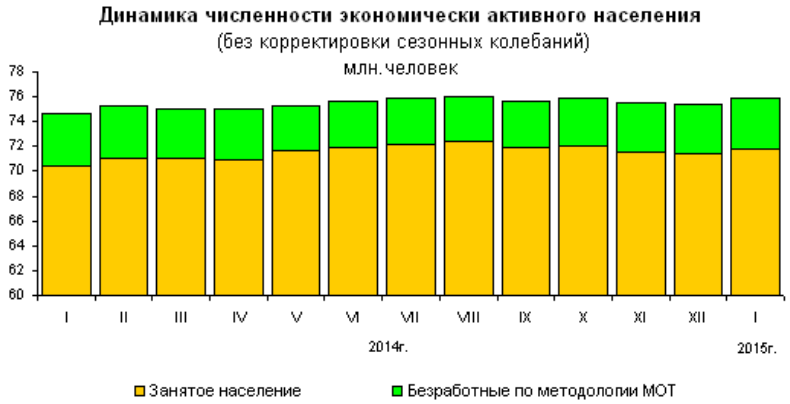


Рисунок 1 – Динамика численности экономически активного населения

Но следует учитывать, что и ЕМИСС, и Росстат не учитывают так называемую скрытую безработицу, когда формально работник числится работающим на предприятии, но фактически не работает, что связано с источниками, на которые опирается Росстат и ЕМИСС.

Анализ уровня безработицы по регионам Российской Федерации показал следующее. В региональном разрезе наихудшая ситуация в республике Ингушетия — уровень безработицы там равен 29,9% в апреле 2015 года. В других Северо-Кавказских республиках, а также Калмыкии, Забайкальском крае, Севастополе, республике Тыва и в Ненецком АО уровень безработицы превышал 10%.

Уровень безработицы в пределах 3% отмечается только в Москве и Санкт-Петербурге. Именно в Центральной части России, уровень безработицы либо не превышает, либо превышает незначительно средний по стране показатель в 5,8%.



1) Оценки данных с исключением сезонного фактора осуществлены с использованием программы "DEMETRA 2.2". При поступлении новых данных статистических наблюдений динамика может быть уточнена.

Рисунок 2 – Уровень безработицы по методологии МОТ1

На значительной части территории России безработица достигает 6-8 % от количества экономически активного населения, среднее значение 7% (рис.1).

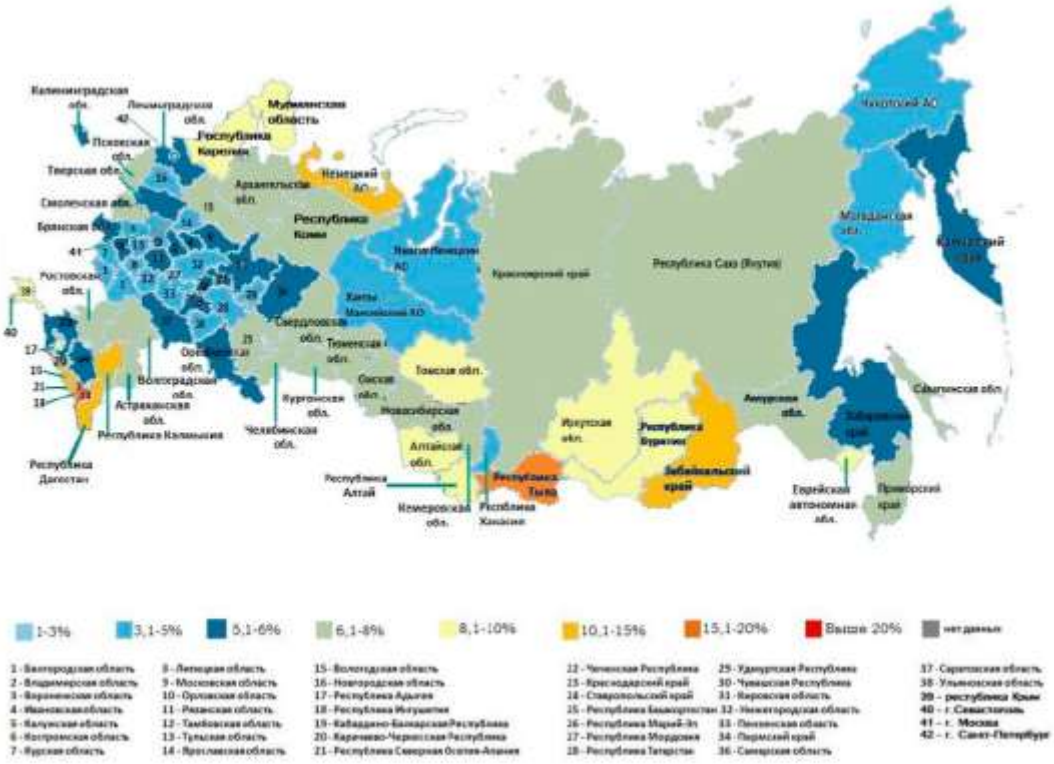


Рисунок 3 - Карта уровня безработицы в России, по данным Росстата , в процентах.

Ещё одной причиной такой региональной различии по уровню безработицы (уровень безработицы в Москве в 18,7 раз ниже, чем в Ингушетии) является недостаточное региональное развитие в этих регионах. Причем большая часть фирм уходит в федеральный бюджет. В результате регионы не имеют достаточных средств для вложений в развитие инфраструктуры и создание новых рабочих мест

В таблице 3 представлены усредненные данные по занятости

населения и уровню безработицы в России по годам. Очевидно, что за 15 лет произошли значительные изменения в динамике безработицы, уровень которой снизился практически в 2 раза. Однако следует заметить, что уровень безработицы на протяжении этого периода колебался, увеличиваясь и снижаясь, время от времени.

Таблица 3 – Динамика уровня безработицы в России за период 2000-2015 года, в процентах.

Источник: составлен автором.

Годы	Кол-во безработных в РФ, в % к экономически активному населению	Годы	Кол-во безработных в РФ, в % к экономически активному населению
2000	10,6	2008	6,2
2001	9,0	2009	8,3
2002	7,9	2010	7,3
2003	8,2	2011	6,5
2004	7,8	2012	5,5
2005	7,1	2013	5,5
2006	7,1	2014	5,3
2007	6,0	2015	5,8

В 2014 г. безработица достигла своего минимума.

Но, к сожалению, последние статистические данные относительно безработицы в России говорят о том, что наметился перелом с позитивного тренда на негативный. Случился этот перелом в начале года, а именно: в январе доля безработных резко возросла с 5,3% до 5,5 %. Возможно, это объяснялось бы сезонностью, ведь у многих работников годовые контракты; которые закончились в декабре, а за январь, насыщенный праздничными днями, человек новую работу просто не успевает найти.

Однако и в феврале этот негативный тренд продолжился. Мало того, уровень безработицы растет, медленно, но верно: 5,8 % трудоспособных в феврале не имели работы, это дало прирост армии безработных в России. Это люди, которые потеряли в конце декабря работу, но найти новую так и не смогли. [4]

Министерство труда оценивает увеличение плановых показателей по числу официально зарегистрированных безработных на 2015 год на 650 тыс. человек, рассказали РБК два источника, знакомые с ходом обсуждения проблем занятости на пятничном совещании у премьер-министра. Вместо 950 тыс. человек, меры поддержки которых заложены в принятом федеральном бюджете, число официально зарегистрированных безработных по итогам года ожидается на уровне 1,6 млн человек.[8]

Изменение динамики безработицы зависит напрямую от экономического состояния государства. Своего пика безработица достигла в 2000 году, что, в общем-то, неудивительно, ведь именно конец 20 – начало 21 столетия явились для экономики России переломным моментом. Следствием перехода от плановой экономики к рыночной стали немалые

потери жителями страны своих рабочих мест. Высокого уровня безработица достигла и в 2008-2009 гг., когда случился мировой финансовый кризис. [3]

В настоящее время снова наблюдается негативная тенденция роста уровня безработицы. [6]

Использованные источники:

1. Закон Российской Федерации «О занятости населения в Российской Федерации» (в редакции Федерального закона от 20 апреля 1996 года N 36-ФЗ) (с изменениями на 28 июля 2012 года). [1, гл. 1, ст. 3]
2. Бреев Б.Д. Безработица в современной России. М.:Наука. 136 с.
3. Нефть России, 18.03.13, М. «В России начала расти безработица: в марте она выйдет на уровень 6,3%»
4. Московский Комсомолец № 26188 от 18 марта 2013 г., М. «Безработица в России стала расти», Юлия Рузманова, Павел Чувиляев.
5. Сакс Джеффри Д., Ларрен Фелипе Б. Макроэкономика. Глобальный подход: Пер. с англ. АНХ при прав. РФ. – М.: Изд-во «Дело».[Стр. 553]
6. Финансы и кредит, http://sssrmonety.ru/rossiya/bezrabotica-v-rossii/
7.http://www.gks.ru
8. http://www.rbc.ru

Курмашев Н.А.
преподаватель
Кемеровский профессионально-технический техникум
Россия, г. Кемерово

РЫНОК ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ КАК СИСТЕМА

Аннотация. Статья посвящена исследованию видов транспортных услуг и оценке их востребованности.

Ключевые слова: транспорт, экономика транспортной отрасли, transport, the transport sector economy.

Современная экономика всех развитых государств носит рыночный характер, это объясняется тем, что рыночная экономика оказалась наиболее эффективной и гибкой для решения основных экономических проблем.

Рынок – это механизм взаимодействия покупателей, основанный на действии рыночных законов и принципов. Рыночные отношения – это отношения, возникающие между покупателями и продавцами в процессе совершения рыночных операций. Появление рынка является закономерным историческим процессом, так как для этого были созданы все предпосылки, среди них:

− разделение труда;
− обособленность производителей;
− независимое от других ведение своей деятельности;
− свобода предпринимательства.

Рыночная экономика не требует постановки целей и задач. Субъект рынка, решая свои корыстные экономические задачи, в конечном счёте,

действует в интересах всего общества. В своих действиях они направляются «невидимой рукой» (А. Смит) рынка, которая сводит этиэгоистические цели воедино. «Невидимая рука» – это действие объективных рыночных законов. Основные признаки рынка транспортных услуг в качестве экономической системы:

1. Система рынка состоит из элементов: производителей транспортных услуг, клиентов, поставщиков, посредников, государства (регулирование рынка) и др.

2. Элементы системы рынка взаимосвязаны и взаимозависимы, сложившаяся система связей находится в постоянном динамичном движении. Основные группы связей:материальные (поставки материальных ресурсов и техники); финансовые (операции с денежными ресурсами);коммерческие (продажа услуг);информационные (передача сведений, обмен данными).

3. Система рынка имеет сложную структуру – участники рынка качественно разнообразны.

4. Система рынка проявляет основные свойства систем: прямой и обратной связи, стабильности, адаптации, самоорганизации, иерархичности, разнообразия, нестационарности. В целом рынок транспортных услуг определяют как систему со встроенным организационным механизмом управления транспортной отраслью, посредством которого формируются отношения обмена между покупателями (клиентами) и продавцами (производителями и посредниками в продаже) транспортных услуг. Удовлетворение потребностей государства и общества в предоставляемых услугах регулируется посредством экономических инструментов. Основная задача рынка транспортных услуг – распределение ограниченных ресурсов отрасли и производимых услуг с наибольшей экономической эффективностью.

СТРУКТУРА РЫНКА ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ.

Структура рынка транспортных услуг представляет собой совокупность устойчивых связей между элементами, обеспечивающих целостность рынка под воздействием внешних и внутренних факторов. В структуре рынка транспортных услуг взаимодействует множество подсистем: отраслевая, рыночная, организационная, ассортиментная, производственно-технологическая, территориальная, институциональная, социальная и другие структуры.

Отраслевая структура рынка отражает комплекс видов транспорта, взаимодействующих в экономике региона, страны. В региональной отраслевой структуре рынка выделяют автомобильный, железнодорожный, морской, внутренний водный, авиационный, трубопроводный виды транспорта. По специализации выделяют – грузовой и пассажирский транспорт; по виду сообщения – транспорт, работающий в международном,

междугородном, пригородном, городском сообщении; по принадлежности – ведомственный и общего пользования, коммерческий и государственный.

Организационная структура отражает уровень управляемости и иерархию взаимоотношений участников рынка, в том числе государственное регулирование рынка транспортных услуг. Ассортиментная структура рынка отражает потребности и ожидание клиентуры. Выделяют основные услуги – перевозка грузов и пассажиров и дополнительные – услуги, сопровождающие и обеспечивающие перевозки.

Для исследования рынка транспортных услуг применяют структурный анализ, состоящий из следующих этапов:

1. Оценка статистического потенциала рынка – характеристика числа и структуры клиентов, объёмов спроса, существенных факторов спроса, определение отраслевой и рыночной структур рынка.

2. Основа анализа динамического потенциала рынка – определение числа и структуры продавцов и производителей транспортных услуг с выделением групп посредников, их характеристика, выяснение вида зависимости устанавливаемого уровня взаимоотношений от нормы прибыли на рынке и количества клиентов.

3. Об общем уровне экономической активности крупных транспортных предприятий можно судить по степени концентрации продавцов транспортных услуг, определять которую следует через насыщенность рынка производителями и их мощность, возможность аккумулировать все виды ресурсов.

4. Общая активность и влияние конкуренции на конъюнктуру определяется количеством лидеров на рынке. Как правило – это признак наличия олигополии или монополии.

5. Уровень дифференциации услуг как показатель степени конкуренции дополняет количественные оценки структуры продавцов транспортных услуг.

6. Уровни вертикальной (государственные предприятия, отраслевые координационные структуры) и горизонтальной (отраслевое единство участников рынка) интеграции.

7. Финансовая (унификация налоговых систем, бюджетной классификации и др.) и экономическая (проведение согласованной федеральной и региональной транспортной политики) интеграция.

8. Диверсификация – распределение риска возможных потерь. Экономическая диверсификация – распространение активности крупных производителей услуг и видов транспорта за рамки основной деятельности (строительство домов, банковские услуги и др.). Диверсификация транспортных услуг повышает эффективность функционирования рынка.

КОНКУРЕНЦИЯ НА РЫНКЕ ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ.

В автотранспортной отрасли в основном созданы условия для развития рынков монополистической конкуренции, поскольку услуги по перевозке

грузов и пассажиров, выполняются многими хозяйствующими субъектами автомобильного транспорта и вследствие сравнительно лёгкого «вступления в отрасль» существуют возможности дальнейшего расширения участников, предоставляющих автотранспортные услуги. В частности, хозяйствующие субъекты автомобильного транспорта могут иметь автотранспортные предприятия небольших размеров, не требующих значительного начального капитала для покупки или аренды нескольких автотранспортных средств.

Подобная ситуация, как правило, имеет место в крупных городах с большим количеством хозяйствующих субъектов автомобильного транспорта различной специализации и многочисленными потребителями ус- луг автомобильного транспорта, предъявляющими к перевозке разнообразные по номенклатуре и значительные объёмы грузов и пассажиров. При небольшом числе хозяйствующих субъектов автомобильного транспорта каждый из них контролирует относительно небольшую долю рынка автотранспортных услуг и не может влиять на ценовую политику в конкретном рыночном сегменте. Также, при большом числе хозяйствующих субъектов автомобильного транспорта исключается возможность их согласованных действий с целью ограничения объёма предоставляемых услуг и искусственного повышения цен.

Для модели рынка «олигополия» наиболее типичные перевозки в средних и небольших городах, выполняемые несколькими хозяйствующими субъектами автомобильного транспорта в условиях ограниченного числа клиентов и средних объёмов перевозок пассажиров и грузов определённой номенклатуры. Хозяйствующие субъекты автомобильного транспорта имеют некоторые возможности контролировать тарифы и значительные возможности при тайном сговоре. Это означает, что необходим государственный контроль над установлением тарифов, в первую очередь для социально значимых видов автотранспортных услуг.

Куцов М.С.
студент 5го курса(магистр)
Ростовский государственный строительный университет(РГСУ)

ЭФФЕКТИВНОСТЬ СОЗДАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Аннотация

Статья на тему:

«ЭФФЕКТИВНОСТЬ СОЗДАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ» содержит 7 страниц текста, использованных источников – 3(включая интернет - ресурсы).

Ключевые слова: логистика, логистическая система, товарные потоки, эффективность.

Объектом исследования является эффективность функционирования логистических систем.

Целью исследования является разработка универсального алгоритма оценки эффективности функционирования логистической системы, на основе определения уровней эффективности входящих основных и обеспечивающих функциональных подсистем.

Abstract

The article entitled:

"EFFICIENCY of CREATION AND FUNCTIONING of LOGISTIC SYSTEMS" contains 7 pages of text, of references to 3(including online resources).

Keywords: logistics, logistic system, commodity flows, effectiveness.

The object of research is the efficiency of functioning of logistic systems.

The aim of the study is to develop a General algorithm for assessment of efficiency of functioning of logistic system, based on the definition of performance levels of incoming main and supporting functional subsystems.

Современное экономическое развитие мира и страны характеризуется дальнейшей глобализацией и специализацией. Нарастающая глобализация бизнеса приносит российским предприятиям новые проблемы и испытания. Национальные границы уже не имеют такого большого значения, как раньше.

Возрастает роль регионов со специфическими экономическими потребностями, географическим положением и инфраструктурой. Конкуренция на рынке становится все более жесткой, увеличивается ценовое давление со стороны покупателей. Потребителям, в связи со значительным расширением ассортимента и номенклатуры товаров, станет значительно проще сравнивать предлагаемые товары и услуги.[1, 54]

Передовые компании создают региональные, межрегиональные, национальные, европейские и глобальные цепи закупок, производства и физического распределения, которые должны соответствовать постоянно возрастающим требованиям клиентов.

Сегодня мир развивается в направлении принципиально новой экономики, новых рыночных, отраслевых и корпоративных структур. Новая экономика характеризуется значительным повышением объема потребления и радикальным снижением издержек компаний в процессе производства товаров и услуг. Появление новых доступных услуг, товаров и каналов сбыта способствует бурному росту потребительского спроса.[1, 55]

В условиях новой экономики сводятся на нет многие преимущества традиционных компаний, такие как привилегированный доступ к клиентам, технологиям, рабочей силе и капиталу. В условиях новой экономики доступ к ресурсам имеют практически все. В условиях старой экономики компании выигрывали за счет знания специфики местного рынка. Стандартизация бизнес-процессов, продукции, языка общения и форматов передачи данных

упраздняет это преимущество. Рынок продавцов постепенно трансформируется в рынок покупателей.

Современное состояние и развитие отечественной логистики неразрывно связано с развитием экономики страны в целом. Наблюдается тенденция дальнейшего роста объемов производства. Процесс экономического роста продолжается уже 38 месяцев. Рост экономики Российской Федерации в 2015 году, по разным оценкам, составил от 4,8 до 5,4%.

В перспективе во внешней торговле России будет происходить постепенное замещение сырья и энергоносителей готовой продукцией или ее составляющими. Все это требует внимания властей, как законодательных, так и исполнительных, как на федеральном, так и на региональном уровнях.

Многие из устоявшихся принципов работы компаний, которые были вполне приемлемыми для высших руководителей, начинают заметно тормозить динамику развития бизнеса, требуют детального анализа и пересмотра. Для сохранения и дальнейшего улучшения своих рыночных позиций компании должны предпринять ряд неотложных мер по повышению уровня технологичности и эффективности бизнес-процессов.[2, 113]

В этой связи появляется настоятельная необходимость изыскания возможностей дальнейшего снижения уровня общих затрат, повышения качества обслуживания клиентов, реорганизации и реструктуризации деятельности компаний.

Речь идет о перестройке методов ведения бизнеса на основе концепции логистики.

Возрастающая роль логистики в современной экономике отражается в использовании ее возможностей в производственных и сбытовых процессах. В новом веке Россия должна идти в ногу с общемировыми тенденциями, и активное внедрение логистики следует рассматривать как одно из направлений дальнейшего развития экономики страны.[2, 114]

Логистическая концепция как система взглядов, способов, приемов и методов повышения эффективности функционирования логистических систем компаний способствует достижению единства и согласованности усилий всех работников организации.

Внедрение концепции логистики позволит гармонизировать внутренние и внешние бизнес-процессы, повысить эффективность деятельности структурных подразделений, сократить общие затраты и уменьшить себестоимость продукции, увеличить количество клиентов, расширить и, что немаловажно, удержать рынок сбыта, повысить качество обслуживания потребителей и укрепить репутацию компании.

Известно, что внедрение логистических принципов в управление материальными потоками позволяет снизить уровень запасов на 30–50% и сократить время движения продукции на 25–45%.

В странах Западной Европы, США и Японии доля расходов на материально-техническое обеспечение и транспортировку составляет 20% валового национального продукта или 30–40% стоимости конечного продукта, из которых половина приходится на хранение и содержание запасов материальных ресурсов.

Во временном аспекте обеспечение и транспортировка занимают в затратах времени на доставку от первичного поставщика до конечного потребителя 98%, а собственно производство — лишь 2% времени всего цикла.[3]

Руководителям большинства российских компаний логистические методы управления достаточно хорошо известны. Но эти методы используются лишь в отдельных случаях и на уровне интуиции. В то же время, современные логистические концепции успешно применяются целым рядом ведущих российских компаний в стратегическом и оперативном управлении такими основными функциональными областями, как снабжение, производство и сбыт продукции.

Как видно, логистика охватывает все виды деятельности по перемещению продукции и информации между участниками цепи поставок.

Основной задачей логистики является оптимизация внутренних и внешних материальных потоков, а также сопутствующих им информационных и финансовых потоков, оптимизация бизнес-процессов с целью минимизации общих затрат ресурсов.[3]

Эффективная система логистики компании позволяет своевременно и адекватно реагировать на такие различные факторы внешней среды, как политические, экономические, правовые, технические, технологические, социальные, экологические.

По мере усложнения рыночных условий повышается важность логистического подхода к управлению бизнесом. Это объясняется рядом факторов, среди которых расширение ассортимента и рост номенклатуры реализуемой продукции, возрастающий объем физических операций в системах снабжения и распределения, усложнение планирования производства, повышение требований потребителей к уровню обслуживания.

Чем больше компания основывает свое конкурентное преимущество на логистике, тем больше она обладает такими уникальными свойствами, которые трудно воспроизвести другим компаниям.

Современный рынок — «рынок покупателя» — предъявляет высокие требования к гибкости производства и времени удовлетворения рыночных потребностей. Данные требования согласуются с целью логистики на предприятии: предложить на рынке пользующийся спросом товар в необходимом количестве, к требуемому сроку, в нужное место и реализовать его по ценам, адекватным устойчивому экономическому развитию

предприятия и обеспечивающим получение в рассматриваемых условиях его хозяйственной деятельности максимальной прибыли.[4]

Существенное возрастание скорости материальных и финансовых потоков, сокращение числа звеньев в логистических цепях, уменьшение устойчивости и надежности их функционирования вследствие стремления к кардинальному уменьшению материальных запасов в производстве и распределительных сетях приводит к более динамичному взаимодействию объектов рыночных отношений.

Многие российские компании в настоящее время находятся на начальной стадии развития логистических процедур. Каждая компания должна пройти большой путь, прежде чем будет достигнут требуемый уровень качества логистических процедур. Очень важно при внедрении более совершенных логистических процедур не пытаться «перепрыгнуть» естественные стадии развития, которые компания должна пройти.

Необходимо навести элементарный порядок, прекратить практику конкуренции работников компании за ресурсы, за информацию.

Направление развития логистики должно идти таким образом, чтобы она соответствовала основным положениям бизнес-процессов. В области сбыта это должно быть ориентировано на то, чтобы уменьшались сложность и разнообразие форм, делая процесс производства и логистики более обозримым. [5]

Ввиду всего вышесказанного, мы делаем вывод о том, что следует ограничивать комбинаторику и стимулировать процесс унификации, не уменьшая предложение товаров для потребителя. Тем самым ощутимое для покупателя разнообразие становится очевидным лишь на последней стадии производства и представляется более высоким качеством товара и его большим разнообразием.

Использованные источники:

ОСНОВНАЯ ЛИТЕРАТУРА:

1.Аникин Б.А., Озмент дж., Филиппов Е.Е. Эволюция понимания логистики в сфере бизнеса и образования // Логистика. — 2014. — № 1. — с. 54-58.

2.Волков С.Н. Адаптация национальной логистической системы к международным нормам и стандартам // сборник работ 68-й научной конференции студентов и аспирантов государственного университета, в 3-х ч. — Минск: БГУ, 2014. — Ч. 3. — с. 113-116.

ИНТЕРНЕТ - РЕСУРС

1.http://www.e-xecutive.ru/management/practices/338528-logistika-v-rossii

2.http://www.up-pro.ru/library/logistics/systems/integrirovannye-cepochki.html

3.http://customsexpert.ru/articles/postanovka-problemi-razvit.htm

Ланцов В.А.
студент 2го курса
ПГУТИ
Россия, г.Самара

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ СИСТЕМОЙ БОРТОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ АВИАЦИОННОЙ КОМПАНИИ НА ОСНОВЕ АЛГОРИТМОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО АНАЛИЗА ДАННЫХ

Аннотация: Статья посвящена вопросу интеллектуального анализа данных клиентов авиационной компании с помощью технологии Data Mining. В результате анализа базы данных выявляются закономерности и правила, которые позволяют составить "портрет" клиента. Это способствует формированию комплексной системы безопасности воздушного судна.

Ключевые слова: интеллектуальный анализ данных, Data Mining, PolyAnalyst, WizWhy, поведение клиента, прогнозирование, «сегментация клиентов», база данных.

Транспорт является связующим звеном в экономике любого государства и представляет собой единый комплекс, который охватывает все виды общественного производства, распределения и обмена.

Проблема данного исследования носит актуальный характер, так как безопасность движения самолетов на земле и в воздухе – это важнейший вопрос, касающийся не только транспортной и военной авиации, но также и частной.

В работе предлагается механизм оценки безопасности клиента авиакомпании на основе технологии Data Mining. Технология интеллектуального анализа данных поможет предсказать поведение клиента, а так же сделать вывод о его потенциальной опасности для авиакомпании.

Каждый клиент компании обладает уникальными личностными харакетристиками, которые его полностью характеризуют: пол, род деятельности и многое другое. Набор таких индивидуальных личностных характристик или, так называемых, атрибутов для конкретного клиента формируют его «портрет», который позволит сделать определенные выводы относительно его предпочтений, а, следовательно, предугадать его поведение.

Технология Data Mining может не только подтвердить эмпирические наблюдения, но и построить новые, неизвестные ранее модели.

Современные компании уделяют большое внимание такому понятию, как «сегментация клиентов», заключающаяся в аналитическом разделении всех клиентов на однородные группы, что в свою очередь можно отнести к методам Data Mining. В работе выделены четыре категории клиентов, каждая из которых подразумевает не только представление о клиенте компании, но и принцип работы (взаимодействия) с этим клиентом.

Для обработки данных в работе предлагается использовать такие программные продукты как: WizWhy и PolyAnalyst, являющиеся общепризнанными лидерами в области интеллектуального анализа данных.

WizWhy просматривает заданную базу данных и, собрав статистику, находит правила и закономерности, которым подчиняются сведения, собранные в базе. С помощью системы ИАД WizWhy выявляются группы клиентов авиакомпании относительно категорий Y, иначе говоря, выделяются типовые характеристики клиентов по безопасности.

С помощью системы PolyAnalyst получены закономерности в данных и «портрет» типичного клиента компании.

Результат интеллектуального анализа данных, хранящихся в системах авиакомпании, позволит на основе статистических данных определить некоторый профиль клиента, что позволит сформировать новые выгодные как для клиента, так и для компании предложения, а также комплексную систему безопасности воздушного судна.

Использованные источники:

1. Правила международных перевозок пассажиров, багажа и грузов № 1/И, утвержденные Министром гражданской авиации от 3 января 1986 года
2. Бахвалов, Н. С. Численные методы / Н.С. Бахвалов, Н.П. Жидков, Г.М. Кобельков – М., 1987. - 598 с.
3. Валеев, С.С. Отказоустойчивые системы управления сложными динамическими объектами с использованием искусственных нейронных сетей / С.С. Валеев, В.И. Васильев, Б.Г. Ильясов, Сун Жан-Гуо. Нейрокомпьютеры: разработка, применение. 2000 . - №1. - С. 32 - 35.
4. Васильев, В.И. Экспертные системы: Управление эксплуатацией сложных технических объектов: Учеб. пособие для вузов / В.И. Васильев, С.В. Жернаков; УГАТУ.-Уфа: Б.и., 2003.-106 с
5. Горлатых, С.В. Совершенствование средств и методов эксплуатации современных воздушных судов / С.В. Горлатых. Проблемы безопасности полетов. М.: ВИНИТИ, 1988. №12. С.38-55.
6. Иванов, А.И. Нейросетевые алгоритмы биометрической идентификации личности / А.И. Иванов. Кн. 15: Монография. М.: Радиотехника, 2004. - 144 с.
7. Наземное обслуживание // Авиатранспортное обозрение. http://www.ato.ru/content/razvitie-regionalnyh-perevozok-s-uchetom-socialno-ekonomicheskih-zadach-v-rf

Ланцов В.А.
студент 2го курса
ПГУТИ
Россия, г.Самара

ОБЗОР ПРИКЛАДНЫХ СРЕДСТВ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Аннотация: Статья представляет собой сравнительный анализ программных продуктов для решения задач по принятию управленческих решений

Ключевые слова: анализ; отчет; информационные технологии; принятие управленческих решений; Tableau; Microsoft BI; Qlikview;

Данные, прикладные информационные (компьютерные) технологии

Широкая информатизация всех сфер жизнедеятельности общества осознанно изменяет роль информации и информационных технологий в распоряжении социальным и экономическим развитием державы. От масштабов и свойства применения информационных технологий в профессиональной деятельности профессионалов во многом находятся в зависимости уровень финансового и общественного становления общества, его интеграция в крупную финансовую систему.

Информационные технологии, достигшие в последнее десятилетие нового высококачественного уровня, в значительной мере расширяют способности успешного управления, поскольку предоставляют в управление клерков, финансистов, рекламщиков, управляющих производства всех рангов новые способы обработки и анализа финансовой информации, важной для принятия решений.

В масштабах этой работы был сделан тест легкодоступного программного обеспечения для принятия управленческих решений.

В перечень анализируемых программ попали: Tableau, Microsoft BI, Qlikview

Все три программы платные, имеют русский интерфейс и дистрибьютора в РФ.

Tableau

“Без сомнения, TableauSoftware задает темп для легкого в применении программного обеспечения по визуализации и исследованию данных. На практике из этого можно сделать вывод, что бизнес-пользователи имеют все шансы обрести доступ к их данным, как правило, в отсутствии помощи IT-персонала и делать графики, диаграммы и приборные панели более ясным для них способом. Работа происходит в TableauDesktop, который считается автономной средой и имеет возможность проводить тест этих из in-memory информационной базы Tableauили из внешних источников данных – баз данных, облачных источников данных, электронных таблиц и т.д. В корпоративном окружении TableauServer действует как центральное средство для доступа к данным, предоставления визуализаций, контроля безопасности и управления пользовательским доступом. TableauServer

распространяет визуализации через веб-браузер практически на любые устройства, которые поддерживают веб-браузер – ПК и мобильные устройства.”

Плюсы: Привлекательные визуализации, множество украшений, есть академическая программа по которой можно получить продукт со скидкой.

Минусы: Немного минусов в вычислительной аналитике и слабой расширяемости.

Цена: Персональная версия $999, Профессиональная $1999 на пользователя.

Microsoft BI

В Microsoft BI можно выделить три уровня аналитического решения: персональная, коллективная и корпоративная аналитика.

1. Индивидуальная аналитика - это когда пользователи применяют Excel с надстройкой PowerPivot в их каждодневной самостоятельной работе. К примеру, клерк по продажам подвергает анализу итоги собственной работы.
2. Коллективная аналитика - когда одни пользователи делают отчеты (к примеру, в Excel, или над моделью BISM при помощи Power View) и предоставляют данные отчеты в использование иным работникам. К примеру, директор департамента употребляет отчет, разработанный другим работником, либо на основании модели BISM (к примеру, опубликованной при помощи файла Excel) восоздает лично отчет Power View.

Пюсы: Интеграция с чем только можно, начиная от Excel до корпоративной аналитики. Понятный и красивый интерфейс.

Минусы: Плохая поддержка приборных панелей, скорость внедрения выше чем у аналогов.

Цена: есть бесплатная версия с ограничениями [1], есть PRO версия - $9,9 в месяц за пользователя.

Qlikview

Инновационная система QlikView (КликВью) — современный, простой и удобный инструмент, используемый для хранения и анализа информации в ходе работы над задачами, связанными с принятием решений.

Данное аналитическое программное обеспечение из группы business intelligence (бизнес-аналитика), которое разрешает пользователям, не имеющим специализированных технических умений, лично сформировывать отчеты и подвергать анализу информацию о работы собственной фирмы в самых различных разрезах, самостоятельно от того, в каких учетных системах фирмы хранится данная информация (1С, Axapta, Access, Excel, Oracle, SAP, SQL Server и так далее).

Возможности QlikView:

- консолидация весомых данных из всевозможных анонимных источников в единичном приложении;
- изыскание ассоциативных взаимосвязей между данными;

- приятное представление данных при помощи броской прогрессивной графики;
- поиск по всем данным, прямой и косвенный;
- получение данных, их тест и доступ к ним с применением мобильных приспособлений.

QlikView — первая из появившихся на рынке систем бизнес-анализа, выполняющих всю обработку в оперативной памяти. Такая обработка позволяет достичь высокой производительности.

Три фундаментальных отличия QlikView от традиционных BI-систем:

- Представление данных в виде **ассоциативной модели**
- Обработка запросов **в оперативной памяти (in-memory)**, вместо использования реляционных СУБД
- Высоко-интерактивный интерфейс пользователя

В результате ни пользователям, ни разработчикам не приходится поддерживать взаимосвязи между данными, поэтому организация может быстро переходить от проектирования решения к внедрению и совершенствованию.

Возможность расширения реализована в виде JavaScript API. Партнеры и заказчики могут создавать собственные типы диаграмм, а использование интерфейса обмена данными QVX позволяет загружать в QlikView данные из любого источника.

Принцип работы с данными:

- In-memory analysis

Этот вид анализа используется для анализа по сути небольших объемов информации, так как при увеличении потока информации скорость и производительность анализа данных снижается и рано или поздно оперативная память заканчивается.

Плюсы: обработка запросов в оперативной памяти, понятный интерфейс, множество модулей, возможности для расширения.

Минусы: хотелось бы больше возможностей вычислительной аналитики, цена.

Цена: есть бесплатная версия с ограничениями [1], есть различные версии, стоимость которых от 25000 до 250000 рублей.

Использованные источники:

1.MICROSOFT BUSINESS INTELLIGENCE // MICROSOFTBI.RU : блог. URL: https://powerbi.microsoft.com/ru-ru/pricing (дата обращения: 05.11.12)

2.Компания "Интерфейс" // INTERFACE.RU : сайт. URL: http://www.interface.ru/home.asp?artId=36684 (дата обращения: 21.11.12)

3. АСУ АНАЛИТИКА // ASU-ANALITIKA.RU : сайт. URL: http://asu-analitika.ru/select (дата обращения: 09.11.12)

Латыпова З.Ф.
студент4 курса
БашГУ, ИнЭФБ
Россия, г. Уфа
Научный руководитель: Ибрагимова З.Ф.
К.э.н, доцент кафедры МРГУ БашГУ, ИнЭФБ
Россия, г. Уфа

СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

На сегодняшний день в условиях, когда среднедушевой совокупный доход семьи ниже уровня прожиточного минимума, целью социальной защиты населения региона является повышения уровня жизни малообеспеченных, многодетных семей, нетрудоспособных членов нашего общества, так как именно эти категории групп населения являются наиболее социально уязвимыми в обществе. С каждым днем растет уровень цен, что нельзя сказать об уровне оплаты труда рабочих, это говорит о том, что все большее количество товаров повседневного спроса становятся малодоступным даже для трудоспособного населения как региона, так и страны в целом.

Поэтому тема социальной защиты населения является актуальной в любое время, так как эта сфера затрагивает всех без исключения.

Сегодня социальная защита населения построена в виде своеобразной иерархической системы, которая во многом схожа существующим на Западе, но в то же время имеет и свои конкретные особенности и проблемы, отражающие социально-экономические, политические, исторические, духовные и иные особенности развития России и Республики Башкортостан.

В стране доля граждан, которые могут претендовать на социальную помощь со стороны государства, составляет 70% всего ее населения, т.е. приблизительно 100 млн. человек. В то же время необходимое финансирование установленных на федеральном уровне льгот и пособий оценивается в более чем 15% ВВП, что превышает расходы федерального бюджета на социальную политику почти в 10 раз. Поэтому проблема финансового обеспечения является хоть и не единственной, но одной из важных проблем социального развития как для России, так и для ее регионов, в частности и для РБ.

С каждым годом в Республике увеличивается объем средств, направленных на выплату пособий и компенсации. Данные по выплате пособий и компенсаций представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Объем средств, направленных на выплату пособий и компенсаций за 2012 – 2014 гг.[97]

Виды пособий	Сумма (тыс. руб.)		
	2012 год	2013 год	2014 год
Ежемесячное пособие на ребенка до 16 лет	10 975	12 853	13 610
Ежемесячное пособие по уходу за ребенком до 1,5 лет	31647	29 930	27 576
ЕДК на оплату ЖКУ многодетным малообеспеченным семьям	1987	2089	2221
ЕДК на оплату ЖКУ гражданам, пострадавшим от радиационных и техногенных катастроф	14986	15655	16573

Пособие на 3-его и последующих детей выплачивается в размере прожиточного минимума, установленного в регионе. В Республике Башкортостан в 2014 году прожиточный минимум (ПМ) для детей составлял 7158 рублей. Данное пособие было выплачено 118 семьям. Из рисунка 1 видно, что с каждым годом количество семей, получающих пособие на 3-его и последующих детей уменьшается.

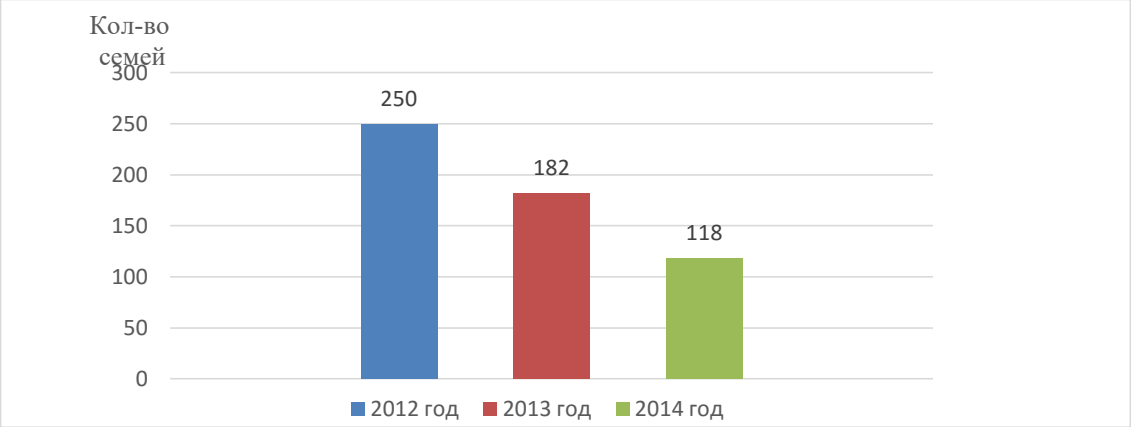


Рисунок 1 – Количество семей, получающих пособие на 3-его и последующих детей за период с 2012 по 2014 гг.[98]

Пособие на диетическое питание предоставляется малоимущим учащимся государственных учреждений начального профессионального образования и студентам государственных учреждений среднего и высшего профессионального образования в Республике Башкортостан.

Таблица 2 – Размер пособий малоимущим граждан, имеющим детей[99].

[97] Составлено автором по данным: Компенсации и выплаты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://rcspn.mintrudrb.ru/15832 (дата обращения: 12.07.15)
[98] Составлено автором по данным: Информационно-статистический сборник за июль 2015 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://mintrudrb.ru/upload/docs/sbornik_7_2015.pdf
[99] Составлено автором по данным: Информационно-статистический сборник за июль 2015 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://mintrudrb.ru/upload/docs/sbornik_7_2015.pdf.

Вид пособий	Размер пособий (руб.)		
	2012 год	2013 год	2014 год
Ежемесячное пособие на ребенка	142	142	142
Пособие на 3-го и последующих детей	5 520	6 315	7 158
Пособие по уходу за ребенком до 1,5 лет	2 326	2 822	2 963

В 2013 ежемесячная денежная компенсация (ЕДК) на оплату жилья и ЖКУ выплачивалась 198 многодетным малообеспеченным семьям на сумму 20 899 рублей. В 2014 году эта компенсация выплачивалась 205 многодетным малообеспеченным семьям в размере 22 214 рублей.

Ежемесячная денежная компенсация расходов на оплату жилого помещения и коммунальных услуг предоставляется в 50-% отношении к республиканским стандартам стоимости жилищно-коммунальных услуг на одного члена семьи, состоящей их трех и более человек, ежегодно устанавливаемым Правительством Республики Башкортостан по муниципальным образованиям Республики Башкортостан.

Осуществляются мероприятия и по оказанию мер государственной поддержке по обеспечению жильем участников, инвалидов Великой Отечественной войны, семей погибших (умерших) военнослужащих (СПВ) в годы ВОВ, признанных нуждающимися в жилых помещениях, которых в соответствии с законодательством осуществляют органы местного самоуправления[100].

Как мы видим из рисунка 2, на 1 января 2014 года общая численность инвалидов, существенно снизилась. В 2013 году численность инвалидов, имеющих право на меры социальной поддержки, составила 3313 человек, ЕДК выплачена в сумме 155 140 тыс. рублей, в том числе 116 детям-инвалидам, в 2014 году показатель снизился до 2831-го и ЕДК выплачена в сумме 155 143,3 тыс. рублей, в том числе 143 детям-инвалидам в возрасте до 18 лет.

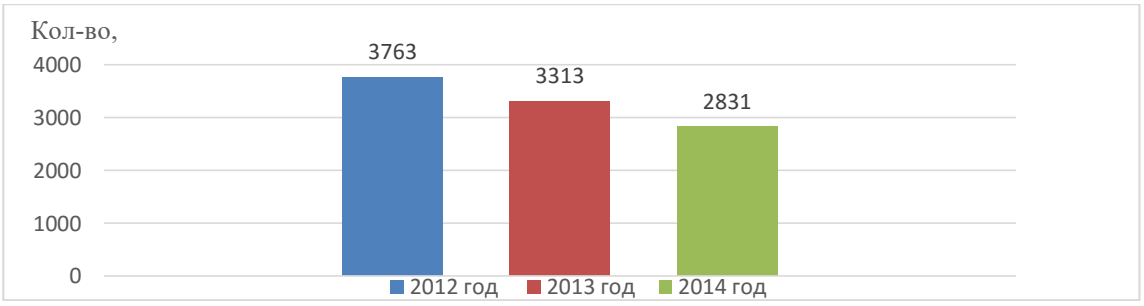


Рисунок 2 – Общее количество инвалидов за период с 2012 по 2014 гг[101].

Одной из мер социальной поддержки региональных льготников из числа ветеранов является осуществление выплаты ежемесячной денежной

[100] Бадертдинова З.Ф. Проблема бедности и богатства в учениях социал-дарвинизма и марксизма // Вестник Башкирского университета. 2008. Т. 13. № 1. С. 57-60.

[101] Составлено автором по данным: Сведения о количестве получателей мер социальной поддержки по состоянию на 01.07.2015 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://mintrudrb.ru/upload/docs/sbornik_7_2015.pdf

выплаты (ЕДВ). По состоянию на 1 января 2014 года общая численность граждан, вошедших в региональный регистр, имеющих право на получение выплаты, составила 4 827 человек. ЕДВ труженикам тыла, ветеранам труда, репрессированным и реабилитированным выплачена в сумме 17 950, 0 руб., а в 2014 году – 4 815 человек, выплачена в размере 17 316, 3 рублей.

В настоящее время актуальной проблемой в сфере социальной защиты населения в регионе остается уровень контроля качества услуг, предоставляемых учреждениями социального обслуживания граждан.

Для существенного повышения эффективности и качества социальных услуг предлагаем разработку морально-этического кодекса социального работника, который позволит определить нормы поведения и поможет руководству управлять поведением персонала на благо клиентам. Также необходимо внедрять новые эффективные методы социальной работы с пожилыми, что позволит сделать социальное обслуживание более доступным для каждого нуждающегося гражданина.

Таким образом, исходя из вышеизложенного следует, что в Башкирии достаточно широкие меры социальной поддержки населения. Республике для развития учреждений социального обеспечения и оказания более эффективной помощи населению необходимо привлекать не только государственные организации, но и налаживать контакты с коммерческими структурами и благотворительными фондами, путем тесного сотрудничества со средствами массовой информации и коммуникации. Главное здесь, чтобы усилия в данном направлении шли не только «сверху», но и «снизу», чтобы каждый из нас осознавал свою значимость в этом мире.

Использованные источники:

1) Федеральный закон от 17 июля 1999 г. № 178 – ФЗ «О государственной социальной помощи» (с изм. от 21 июля 2014 г.);
2) Бадертдинова З.Ф. Проблема бедности и богатства в учениях социал-дарвинизма и марксизма // Вестник Башкирского университета. 2008. Т. 13. № 1. С. 57-60.
3) Справочная правовая система «Консультант Плюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/;
4) Официальный сайт Министерства труда и социальной защиты населения по Республике Башкортостан. – Режим доступа: http://mintrudrb.ru/

Лебедева Л.Н.
студент
ФГБОУ ВПО «Волгоградский государственный социально-педагогический университет», Россия, г. Волгоград

ФИНАНСЫ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

В настоящее время происходит динамичное изменение существующей финансово-денежной системы в связи с продолжающимся процессом реформирования экономики России. Финансы играют важнейшую роль в развитии рыночных отношений и в регулировании рынка государством.

Финансы - это не только экономическая, но и историческая категория. Их существование насчитывает не одну тысячу лет. Финансы появились в условиях действия товарно-денежных отношений, образования государств и необходимости удовлетворения потребностей предпринимателей и органов власти в финансовых ресурсах.

Существует множество определений финансов. Я приведу лишь одно из них, являющееся, на мой взгляд, более полным и точным. Это определение, данное А. Ф. Шишкиным, Н. В. Шишкиной: «Финансы есть совокупность экономических отношений, опосредующих образование, распределение и использование фондов денежных средств, в процессе расширенного воспроизводства» [4, с. 291].

Также необходимо не забывать о *контроле* за использованием фондов денежных средств.

В рыночной экономике финансы занимают ведущее положение в экономических отношениях, так как они связаны с созданием, использованием и распределением фондов денежных средств, находящихся в распоряжении предпринимателей, и государства, и предназначены для выполнения ими хозяйственных и управленческих функций.

Экономика России представляет собой сложный комплекс отраслей, видов производств и территорий, которые развиваются неравномерно. Потребности общества в материальных благах изменчивы, а производство стремится к ним приспособиться. Между тем динамичное развитие национального хозяйства возможно лишь при условии взаимосвязи между деятельностью субъектов хозяйствования. Согласование функционирования отдельных звеньев экономики достигается посредством ее регулирования. В рыночных условиях такое регулирование обеспечивают с помощью перераспределения финансовых ресурсов. [1]

На микроуровне регулирование экономики происходит путем использования хозяйствующими субъектами метода самофинансирования, т. е. главным образом за счет внутренних финансовых источников (чистой прибыли и амортизационных отчислений). Однако и в этом случае возможно

привлечение дополнительных денежных средств с финансового рынка (посредством дополнительной эмиссии акций и корпоративных облигаций).

На практике часто возникает необходимость в использовании дополнительных методов регулирования экономики посредством государственного вмешательства в экономические процессы. Необходимость такого вмешательства обусловлена решением задач, связанных с удовлетворением потребностей всего общества: поддержка из федерального бюджета приоритетных отраслей национального хозяйства, реализация крупномасштабных инвестиционных проектов на основе государственно-частного партнерства, социальных программ и т. д.[3, с.25]

Важнейшим источником денежных доходов и фондов является ***национальный доход*** страны.

ВНП – А = ЧНП;

ЧНП – КН = НД,

где ВНП – валовой национальный продукт, А- амортизация, ЧНП - чистый национальный продукт, КН – косвенные налоги, НД - национальный доход.

Обслуживая процесс распределения национального дохода, финансы действуют как важный экономический рычаг совершенствования пропорций между фондом накопления и фондом потребления, а также внутри них. С помощью финансов происходит перераспределение финансовых ресурсов между территориями страны, отраслями экономики, подразделениями общественного производства. Перераспределение средств между территориями способствует выравниванию их экономического и социального развития.

Без участия финансов национальный доход не может быть распределен. Финансы - это неотъемлемое связующее звено между созданием и использованием национального дохода. Финансы воздействуют на производство, распределение и потребление и носят объективный характер. Они выражают определенную сферу производственных отношений и относятся к базисной категории.[2, с.64]

Государство привлекает финансовые ресурсы для регулирования экономики, используя различные финансовые методы: субсидирование, кредитование, налоги и т. д. С помощью финансового регулирования государство оказывает влияние на платежеспособный спрос населения, темпы накопления, реализацию товаров и услуг, движение товаров и капиталов между странами, на отраслевую и территориальную структуру макроэкономики. Тем самым оказывается финансовое воздействие на тенденцию экономического развития страны в целом.

В рамках финансового регулирования экономики широко применяются следующие методы: 1) таможенная политика; 2) налоговые скидки и льготы; 3) возврат уплаченных налогов или отсрочка платежа; 4) изменение ставок налогов и способа их взимания. Вместе с тем

государственное финансовое воздействие на экономику не является всеобъемлющим. Оно, как правило, ограничено и нуждается в дополнительных формах и методах регулирования экономики. [4, с. 549]

Вмешательство государства в экономику страны базируется на применении законодательными и исполнительными органами государственной власти стоимостных методов воздействия на процессы общественного развития.

Используя бюджетную, налоговую, таможенную, инвестиционную и денежно-кредитную политику, государство формирует контрольный механизм влияния на экономику, который обеспечивает ее переход в новое качество. Например, с помощью механизма налогообложения, бюджетных инвестиций, амортизационной политики государство побуждает хозяйствующих субъектов осуществлять такие варианты развития их деятельности, которые удовлетворяют общественные потребности в товарах и услугах. Т. е. с помощью налогов государство перераспределяет часть прибыли предприятий, фирм, доходов граждан, направляя ее на развитие производственной и социальной инфраструктуры, на инвестиции в капиталоемкие и фондоемкие отрасли с длительными сроками окупаемости затрат. Конечная цель распределения и перераспределения состоит в развитии производительных сил, создании рыночных структур экономики, укреплении государства, обеспечении высокого качества жизни широких слоев населения.

Однако вмешательство государства в экономику имеет объективно обусловленные границы, за пределами которых может произойти ослабление экономических стимулов и снижение эффективности функционирования всего хозяйственного механизма.

Таким образом, широкое использование финансов создает потенциальные возможности для изменения воспроизводственной, отраслевой и территориальной структуры общественного производства в необходимом государству направлении.

Маневрируя налоговыми ставками, льготами, штрафами, изменяя условия налогообложения, вводя одни и отменяя другие налоги, государство создает условия для ускоренного развития определенных отраслей и производств, способствует решению актуальных для общества проблем. С помощью налогов, льгот, санкций государство может стимулировать технический прогресс, увеличение числа рабочих мест, капитальные вложения в расширение производства.

Использованные источники:

1. Лекция: «Сущность, функции и роль финансов в экономике». д.э.н., проф, академик РАЕН Г.Н. Карандаев, М, 2010 г.
2. Финансы. Денежное обращение. Кредит: Учебник для вузов/ Л.А. Дробозина, Л. П. Окунева, Л.Д. Андросова и др.; Под ред. Проф. Л.А. Дробозиной.- М.: Финансы, ЮНИТЫ, 1997.

3. Финансы: учебное пособие. 2- е издание, перераб. и доп. /С. Ф Федулова. – М.: КНОРУС, 2005.
4. Шишкин А.Ф., Шишкина Н.В. Экономическая теория: учебник для вузов. В 2 т.. – М. : Гуманитар. изд. центр ВЛАДОС, 2010.

Лебедева Л.Н.
студент
ФГБОУ ВПО «Волгоградский государственный социально-педагогический университет», Россия, г. Волгоград

ВНЕБЮДЖЕТНЫЕ ФОНДЫ И ИХ РОЛЬ В ЭКОНОМИКЕ ГОСУДАРСТВА

Авторская аннотация: в данной статье рассмотрено современное состояние государственных внебюджетных фондов РФ, проанализирована их роль в экономике государства и жизни общества.

Ключевые слова: Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования Российской Федерации, Фонд обязательного медицинского страхования РФ, роль внебюджетных фондов.

Актуальность данной работы определяется необходимостью исследования современного состояния и роли государственных внебюджетных фондов, через которые осуществляется социальное обеспечение граждан РФ, занимающее одно из ключевых, определяющих мест в жизни государства и общества.

Социальное обеспечение – это форма распределения материальных благ с целью удовлетворения жизненно необходимых личных потребностей всех членов общества за счет специальных фондов, создаваемых в обществе на страховой основе. Оно непосредственно зависит от развития экономики и теснейшим образом связано с политикой и социальным благополучием населения.

В Российской Федерации одним из звеньев перераспределения национального дохода в пользу определенных социальных групп населения являются *Внебюджетные фонды Российской Федерации***.**

Внебюджетный фонд – это финансово-кредитное учреждение, созданное для удовлетворения социальных и экономических нужд населения и осуществляющее свою целевую деятельность независимо от государственного бюджета.

Впервые целевые бюджетные фонды стали создаваться в РФ в период перехода страны на новые экономические отношения на основе Закона РСФСР «Об основах бюджетного устройства и бюджетного процесса в РСФСР» от 10 октября 1991 года. Главная причина их создания – необходимость выделения чрезвычайно важных для общества расходов и обеспечение их самостоятельными источниками доходов.

Государственные целевые фонды в РФ имеют социальную и экономическую направленность и строго целевое назначение. В зависимости от целевого назначения государственные внебюджетные фонды делятся на две группы: целевые социальные фонды и целевые экономические фонды.

К государственным целевым социальным внебюджетным фондам относятся: Пенсионные фонд РФ; Фонд социального страхования РФ; Фонд обязательного медицинского страхования.

К государственным целевым экономическим фондам относят: федеральный и территориальные дорожные фонды; внебюджетные фонды финансирования научных исследований и экспериментальных разработок; Федеральный экологический фонд и др.

Внебюджетные фонды, являясь составной частью финансовой системы РФ, обладают рядом особенностей:

1) запланированы органами власти и имеют строгую целевую направленность;
2) формируются в основном за счет обязательных отчислений юридических и физических лиц;
3) страховые взносы в фонды имеют налоговую природу, тарифы взносов устанавливаются государством и являются обязательными;
4) денежные ресурсы фонда находятся в государственной собственности, они не входят в состав бюджетов, а также других фондов и не подлежат изъятию на какие-либо цели, не предусмотренные законом.

В соответствии с Бюджетным кодексом РФ государственные внебюджетные фонды делятся на:

1) Пенсионный фонд Российской Федерации;
2) Фонд социального страхования Российской Федерации;
3) Фонд обязательного медицинского страхования. [1]

Рассмотрим подробнее каждый из них.

1. Пенсионный фонд Российской Федерации (ПФР) — крупнейшая организация России по оказанию социально значимых государственных услуг гражданам. Основан 22 декабря 1990 г. Подразделения ПФР (свыше 2,5 тыс. территориальных органов) действуют в каждом регионе России.

Обязательное пенсионное страхование - система создаваемых государством правовых, экономических и организационных мер, направленных на компенсацию гражданам заработка (выплат, вознаграждений), получаемого ими до установления обязательного страхового обеспечения.[3, ст.3]

Пенсия — это гарантированная ежемесячная денежная выплата для обеспечения граждан по достижении ими определенного законом возраста, а также в случае потери трудоспособности, потери кормильца. Пенсия на

общих основаниях устанавливается: мужчинам — по достижении 60 лет и при общем трудовом стаже не менее 25 лет; женщинам — по достижении 55 лет и при общем трудовом стаже не менее 20 лет. Пенсии, пособия и другие виды социальной помощи должны обеспечивать прожиточный уровень жизни.

Как государственный внебюджетный фонд Российской Федерации, ПФР создан для государственного управления средствами пенсионной системы и обеспечения прав граждан РФ на пенсионное обеспечение. Бюджет ПФР утверждается Государственной Думой Федерального Собрания РФ отдельным законом вместе с принятием Федерального бюджета РФ. Доля бюджета ПФР в ВВП России составляет 10,8 % — по доходам, и 10,2 % — по расходам.

До 2010 года взносы в ПФ учитывались как составная часть единого социального налога. С 1 января 2010 года — ЕСН отменен, вместо него установлены прямые страховые взносы работодателей в три внебюджетных фонда: ПФР, ФОМС и ФСС.

Среди социально значимых *функций* Пенсионного фонда России:

- назначение и выплата пенсий;
- назначение и реализация социальных выплат отдельным категориям граждан: ветеранам, инвалидам, Героям Советского Союза, Героям РФ и т. д.;
- выдача сертификатов на получение материнского капитала;
- управление средствами пенсионной системы;
- реализация Программы государственного софинансирования добровольных пенсионных накоплений (56-ФЗ от 30.04.2008 года, она же программа «тысяча на тысячу»).

Согласно ст. 17 ФЗ от 15 декабря 2001 г. N 167-ФЗ "Об обязательном пенсионном страховании в РФ" бюджет Пенсионного фонда РФ формируется за счет:

1) страховых взносов;
2) средств федерального бюджета;
3) сумм пеней и иных финансовых санкций;
4) добровольных взносов физических лиц и организаций, уплачиваемых ими не в качестве страхователей или застрахованных лиц;
5) средств пенсионных накоплений застрахованных лиц, которым назначена срочная пенсионная выплата;
6) иных источников, не запрещенных законодательством РФ. [3]

При недостатке поступления средств в Пенсионный фонд РФ Банк России обязан предоставлять ему кредит для обеспечения своевременного финансирования выплат пенсий с обязанностью его погашения в конце года.

2. Фонд социального страхования Российской Федерации (ФСС РФ) — один из государственных внебюджетных фондов, созданный для обеспечения обязательного социального страхования граждан РФ. Создан 1 января 1991 г.

Обязательное социальное страхование - часть государственной системы социальной защиты населения, спецификой которой является осуществляемое в соответствии с федеральным законом страхование работающих граждан от возможного изменения материального или социального положения, в том числе по независящим от них обстоятельствам. Например, достижения пенсионного возраста, наступления инвалидности, потери кормильца, заболевания, травмы, несчастного случая на производстве или профессионального заболевания, беременности и родов, ухода за ребенком. [2, ст. 1]

Страховым обеспечением по отдельным видам обязательного социального страхования согласно ст. 8 ФЗ от 16 июля 1999 г. N 165-ФЗ "Об основах обязательного социального страхования" являются:

1) оплата медицинской организации расходов, связанных с предоставлением необходимой медицинской помощи;
2) пенсия по старости;
3) пенсия по инвалидности;
4) пенсия по случаю потери кормильца;
5) пособие по временной нетрудоспособности;
6) страховые выплаты в связи с несчастным случаем на производстве и профессиональным заболеванием, оплата дополнительных расходов на медицинскую реабилитацию, санаторно-курортное лечение, социальную и профессиональную реабилитацию;
7) пособие по беременности и родам;
8) ежемесячное пособие по уходу за ребенком;
9) единовременное пособие при рождении ребенка и др.

Источниками поступлений денежных средств в бюджеты фондов конкретных видов обязательного социального страхования являются:

1) страховые взносы;
2) межбюджетные трансферты из федерального бюджета;
3) штрафные санкции и пеня;
4) доходы от размещения временно свободных денежных средств обязательного социального страхования;
5) иные поступления, не противоречащие законодательству РФ. [2, ст. 17]

3. Федеральный фонд обязательного медицинского страхования (ФОМС) — один из государственных внебюджетных фондов, созданный для финансирования медицинского обслуживания граждан России. Создан 24 февраля 1993 года.

Обязательное медицинское страхование - вид обязательного социального страхования, представляющий собой систему создаваемых государством правовых, экономических и организационных мер, направленных на обеспечение при наступлении страхового случая гарантий бесплатного оказания застрахованному лицу медицинской помощи за счет средств обязательного медицинского страхования.[5, ст. 3]

Обязательное медицинское страхование является частью государственного социального страхования и обеспечивает всем гражданам равные возможности в получении медицинской помощи в объемах соответствующих программам обязательного медицинского страхования. Программа ОМС обязательно включает оказание гражданам первичной помощи: скорой, поликлинической, стационарной.

ОМС осуществляется на основе двух видов программ – базовой и территориальной. Базовая программа ОМС разрабатывается Минздравом РФ и утверждается Правительством РФ. На основе базовой программы исполнительными органами государственной власти субъектов РФ разрабатываются и утверждаются территориальные программы ОМС.

Средства обязательного медицинского страхования согласно ст. 21 ФЗ от 29 ноября 2010 г. N 326-ФЗ "Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации" формируются за счет:

1) доходов от уплаты:

а) страховых взносов на обязательное медицинское страхование;

б) недоимок по взносам, налоговым платежам;

в) начисленных пеней и штрафов;

2) средств федерального бюджета;

3) доходов от размещения временно свободных средств;

4) иных источников, предусмотренных законодательством Российской Федерации.

Среди основных *функций* фонда:

- Выравнивание условий деятельности территориальных фондов обязательного медицинского страхования по обеспечению финансирования программ обязательного медицинского страхования.
- Финансирование целевых программ в рамках обязательного медицинского страхования.
- Контроль над целевым использованием финансовых средств системы обязательного медицинского страхования.

В соответствии со статьей 12 ФЗ от 24 июля 2009 г. N 212-ФЗ "О страховых взносах в Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования" применяются следующие тарифы страховых взносов:

1) Пенсионный фонд Российской Федерации - 26%:

2) Фонд социального страхования Российской Федерации - 2,9%.

3) Федеральный фонд обязательного медицинского страхования - с 1 января 2011 года - 3,1%, с 1 января 2012 года - 5,1%. [4]

Необходимость образования государственных внебюджетных фондов связана с переходом к рыночным отношениям. В нашей стране этот переход осложнился глубоким кризисом, который поразил все сферы и отрасли экономики, привел к спаду промышленного и сельскохозяйственного производства.

Задача общества поддержать существование лиц, нуждающихся в помощи. В этой связи существует реальная потребность в целевых финансовых ресурсах и целесообразность их концентрации на государственном и территориальном уровнях.

С помощью целевых государственных внебюджетных фондов можно влиять на экономическое развитие регионов путем финансирования отдельных хозяйственных мероприятий, например строительства сети дорог общего пользования и др.

Внебюджетные фонды решают две важные задачи: обеспечение дополнительными средствами приоритетных сфер экономики и расширение социальных услуг населения. Они помогают решать стоящие перед экономикой задачи обеспечения подъема производства, преодоления временной стагнации и неустойчивости кризисных явлений.

Таким образом, роль внебюджетных социальных фондов состоит в том, чтобы поддерживать существование лиц, нуждающихся в помощи, то есть обеспечить минимальный гарантированный уровень доходов инвалидам, пенсионерам, безработным, малоимущим, беременным и т.д.

Использованные источники:

1. «Бюджетный кодекс Российской Федерации» от 31.07.1998 № 145-ФЗ (с изменениями на 2015 год).
2. Федеральный закон от 16 июля 1999 г. N 165-ФЗ «Об основах обязательного социального страхования».
3. Федеральный закон от 15.12.2001 № 167-ФЗ «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации».
4. Федеральный закон от 24 июля 2009 г. N 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования».
5. Федеральный закон от 29 ноября 2010 г. N 326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации».

УДК 001.201

Лизунова Т.А.
студент
4 курс, Кредитно-экономический факультет
Научный руководитель: Шепелин Г.И.
кандидат экономических наук
доцент кафедры «Страховое дело»
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва

МОРСКОЕ СТРАХОВАНИЕ В РОССИИ И ВЕЛИКОБРИТАНИИ: УЧАСТИЕ БАНКОВ И ОСОБЕННОСТИ РЫНКА

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению особенностей рынка морского страхования России и Великобритании. Проанализирована динамика страховых взносов и выплат в данной области.

Ключевые слова: морское страхование, банки, страховые риски

Abstract. The article considers the peculiarities of marine insurance market in Russia and in the UK. The dynamics of insurance premiums and payments were also analyzed.

Key words: marine insurance, banks, insurance risks

На сегодняшний день отсутствует необходимость доказывать важность страхования для любой экономической или организационной деятельности. Имущественным интересам юридических или физических лиц при определенных условиях может быть нанесен такой ущерб, что справиться с подобными ситуациями без инструментов страхования невозможно.

Страхование сегодня имеет множество трактовок. Однако основная его суть выражается в определенных экономических и общественных отношениях, которые характеризуются защитой имущественных интересов субъектов экономики за счет образования денежных фондов через уплату страховых премий

Морское страхование представляет собой комплексное страхование, которые включает широкий перечень рисков, которые возникают при использовании средств водного транспорта. Круг этих рисков разделяется на три крупные группы:

1. Каско. Это страхование судов – морских транспортных, а также корпусов и оборудования.
2. Карго. Это страхование грузов – тех, которые перевозятся морским видом транспорта.
3. Ответственности.

Поскольку морское страхование представляет перечень специфических рисков, существует разнообразная классификация морского страхования. Один из критериев классификации – расположение. В этом

случае выделяют страхование на море (on shore insurance), где страхуются отдельные причалы, терминалы, порты, и страхование на берегу (off shore insurance), где страхуются суда, плавающие платформы, доки и так далее.

Услуги по страхованию грузов в настоящее время оказывают практически все российские страховщики. Однако, несмотря на такое высокое предложение, спрос на этот вид страховки невелик. Страхование грузов в России пока не стало популярной услугой среди российских компаний.

Рассмотрим статистику рынка морского страхования в России.

№	Название компании	Взносы тыс. руб.			Выплаты тыс. руб.			%
		H&M	P&I	Итого	H&M	P&I	Итого	
1	Ингосстрах	1,030,634	833,804	*1,864,438*	546,184	638,673	*1,184,857*	63.6
2	СОГАЗ	859,426	23,8182	*1,097,608*	147,113	3,491	*150,604*	13,7
3	Росгосстрах	709,867	256,616	*966,283*	701,090	50,777	*751,867*	77.8
4	Согласие	360,729	162,635	*523,364*	75,647	4,715	*80,362*	15.4
5	Альянс	239,432	93,573	*333,005*	225,150	8,365	*233,515*	70.1
6	Альфастрахование	236,915	94,262	*331,177*	185,138	51,784	*236,922*	71,5
7	АМТ Страхование	100,745	53,666	*154,411*	25,249	4,036	*29,285*	19.0
8	Капитал Страхование	98,977	18,057	*117,034*	32,790	0	*32,790*	28.0
9	Ренессанс Страхование	105,257	1,623	*106,880*	68,245	718	*68,963*	64.5
10	Спутник	57,414	23,648	*81,062*	999	0	*999*	1,2

Рисунок 1. Топ-10 страховщиков морских грузов (cargo) в России, H&M, P&I, 2014

Источник: Рейтинг морского страхования CargoBroker

Как видно из Рисунка 1, лидерами на рынке страхования отрасли являются Ингосстрах, СОГАЗ, Росгосстрах. Страхование H&M подразумевает страхование судна С ответственностью за полную гибель и повреждения, страхование P&I – страхование гражданской ответственности судовладельцев. Взносы P&I - страхованию на 2014 год у лидера отрасли составили 833,8 млн.руб, а выплаты – 638,7 млн. руб., по H&M – страхованию взносы – 1,03 млрд. руб., а выплаты – 546,2 млн.руб. У всех компаний, входящих в десятку крупнейших по данному виду страхования, страховые взносы превышают страховые выплаты, что говорит о прибыльности данной отрасли.

Далее рассмотрим Рисунок 2, где представлены лидеры страхового рынка в России в области морского страхование hull .

№	Страховая компания	Место регистрации	Взносы, тыс. руб.	Выплаты, тыс. руб.	%
1	СОГАЗ	Москва	2 391 942	149 269	6,2
2	Независимая страховая группа	Москва	1 733 737	5 584	0,3
3	Респект-полис	Химки	1 397 410	0	0,0
4	Альянс	Москва	976 291	431 088	44,2
5	Ингосстрах	Москва	932 085	228 315	24,5
6	Бастион-Лайн	Белгород	884 428	0	0,0
7	Актив	Москва	747 043	84	0,0
8	ПАРИ	Москва	675 046	222 018	32,9
9	Капитал Страхование	Когалым	656 087	10 077	1,5
10	РЕСО-Гарантия	Москва	536 810	143 068	26,7

Рисунок 2. Топ-10 страховщиков корпуса морского судна в России, hull, 2014

Источник: Рейтинг морского страхования CargoBroker

Как видно из Рисунка 2, десятка лидирующих страховщиков по направлению страхования корпусов морского судна в 2014 году полностью

покрыла выплаты страховыми взносами. Некоторые из компаний (Респект-полис и Бастион-лайн) в 2014 году не имели страховых выплат.

Данные, представленные на Рисунке 1 и Рисунке 2, свидетельствуют о прибыльности отрасли, а также о растущих доходов страховых компаний по направлению морского страхования, что подтверждает факт перспективности этой области страхования.

Для анализа ситуации в Великобритании рассмотрим Рисунок 3. На диаграмме представлены доли чистого дохода страховых компаний Великобритании от морского страхования в динамике до 2013 года. Начиная с 2007 года показатель увеличился с 17% от общемирового до 26%. Можно сделать вывод о развитии морского страхования в Великобритании. На конец 2013 г. чистый доход страховых компаний Великобритании от морского страхования составляет 25% от мирового.

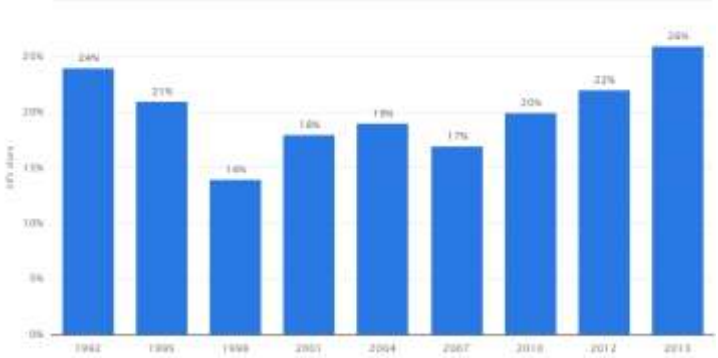


Рисунок 3. Доля чистого дохода от морского страхования Великобритании от общемирового, 1992-2013, %

Источник: International Marine Underwriters

Согласно этому графику, доля чистого дохода от морского страхования для российских компаний начиная с 2007 года возрастала.

Важно отметить участие банков не только при отдельных видах страхования, но и при морском страховании, в частности. На сегодняшний день морское страхование формально является факультативным, несмотря на то, что большинство перевозимых сегодня грузов требуют страховой защиты. Особенно данное условие относится к международным перевозкам, где особенности договоров не оставляют возможности отказаться от страхования. Банки в обеих странах играют в этом одну из ключевых ролей. Например, один из ключевых товарораспорядительных документов, используемых при морском страховании – коносамент – позволяет удостоверить факт передачи груза к перевозке. При этом существующие отношения между продавцом и покупателем опосредуются банками участников-сторон договора. Одним из условий банка получателя является наличие договора страхования. В ином случае банк может отказать в принятии коносамента для дальнейшего проведения операций.

Следует отметить, что в мире сегодня одними из крупнейших судовладельцев являются именно банки и инвестиционные компании,

особенностью которых является отсутствие опыта работы в индустрии судоходного страхования. Обычно, банки могут использовать судна в определенных целях без заботы о безопасности и снижения рисков, квалификации экипажа и так далее. Последний фактор является одним из важнейших при эксплуатации судна. В случае, когда такой судовладелец снижает расходы по содержанию судов за счет наемных неквалифицированных экипажей (к примеру, из стран третьего мира), прямая ответственность за не компетентность обслуживающего персонала ложится именно на него.

Итак, можно сделать вывод, что несмотря на положительную динамику и рост доли в обеих странах можно отметить значительное превышение уровня Великобритании над уровнем российского показателя. Данный факт говорит о более серьезной развитости отрасли в Великобритании, чем в России. Кроме того, следует отметить, что банки как субъекты страхового рынка демонстрируют наибольшую эффективность при обслуживании морских грузоперевозок, требовании страховых договоров, ситуациях абандона и морского страхования в целом, в то время как действие в качестве самостоятельных участников морских грузоперевозок является неэффективной и высоко рискованной.

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 N 51-ФЗ
2. Гаранин, С.Н. Международная транспортная логистика [Электронный ресурс] / С.Н Гагарин - М.: МГАВТ, 2014. - 76 с
3. Забелин, В. Г. Транспортные операции во внешней торговле [Электронный ресурс] : Учебное пособие / В. Г. Забелин. - М.: Альтаир-МГАВТ, 2014.
4. Шепелин, Г. И. Страхование на внутреннем водном транспорте [Электронный ресурс] : Практикум / Г. И. Шепелин. - М.: МГАВТ, 2013. - 151 с.

УДК 330

Лыкова А.С.
студент
экономический факультет
Сафонова С.Г., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВО «Донской государственный аграрный университет»
Ростовская область, пос. Персиановский

ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В СФЕРЕ АПК

Одной из актуальных и обсуждаемых тем в России является проблема импортозамещения. Как известно, Россия во многом превосходит другие страны разнообразием и величиной ресурсного потенциала. Однако в этих

условиях Россия является импортером. У страны есть значительные резервы для эффективного развития АПК и обеспечения продовольственной безопасности.

Сегодня уже можно подвести промежуточные итоги первого года продовольственного эмбарго. Потери западных партнеров исчисляются не только финансовыми убытками, но и социальной дестабилизацией в связи с потерей рабочих мест. Наибольшие убытки понесли те станы Европы, которые многие годы имели устойчивые экономические связи с Россией. Так, экспорт немецкой продовольственной продукции сократился в два раза, а убытки от российских контрсанкций составили около 1 млрд евро. [2]

Введение санкций и ответное продовольственного эмбарго мотивируют переориентацию экономики нашей страны с экспорта природных ресурсов на расширение производства реальной продукции. Замещение импорта не означает замены одних поставщиков другими. Цель импортозамещения – это развитие собственного производства и выход на мировой рынок с конкурентоспособными товарами, обеспечение продовольственной безопасности и экономической независимости.

По мнению экспертов, решению проблем импортозамещения и повышения конкурентоспособности национальной экономики мешают:

- отсутствие масштабной целевой господдержки;
- слабая информированность предприятий о существующих мерах господдержки и трудности доступа к её получению;
- неразвитость инфраструктуры продвижения экспортной продукции;
- трудности с кредитованием производства;
- отсутствие достаточного опыта для успешной внешней экономической деятельности у большинства предприятий;
- слабое стимулирование предприятиями научной и инновационной деятельности.

Введенные санкции и контрсанкции можно рассматривать как шанс для отечественных производителей продукции АПК увеличить объемы продовольствия, избавившись от не всегда качественной импортной продукции и, как следствие, от нежелательной конкуренции. Кроме того, поддержать развитие инфраструктуры агропродовольственного рынка; обеспечить сбыт сельскохозяйственной продукции, повысить ее товарность за счет создания условий для ее сезонного хранения и подработки, модернизировать материально-техническую базу, повысить качество жизни сельского населения.

Безусловно, полностью заменить импорт пока еще не удается, а по некоторым товарным группам на это потребуется несколько лет. Тем не менее, пессимистичные прогнозы по поводу нехватки продуктов, которые

озвучивались год назад, сегодня не подтвердились – в стране нет дефицита мяса, молока, овощей и фруктов.

В конце сентября Президент РФ В. В. Путин на очередном совещании по вопросам развития АПК назвал ситуацию, сложившуюся в отрасли, окном возможностей для аграриев и подчеркнул, что именно сейчас необходимо не только приложить все усилия, чтобы накормить страну отечественными продуктами, но и нарастить обороты для дальнейшего выхода на внешние рынки. Возможности для развития агропромышленного производства у России действительно огромные. Из 17 млн. км^2 земли 1 % территорий используется под жильё, еще 1 % занят объектами промышленности и транспорта, а остальные 98 % составляют земельные и лесные ресурсы.

Распоряжением Правительства от 2 октября 2014г. утверждена «дорожная карта» по содействию импортозамещению в сельском хозяйстве. Утвержден ряд инвестиционных проектов, направленных на строительство и модернизацию теплиц, овощехранилищ; переработку плодов и ягод; на развитие свиноводства, птицеводства, мясного и молочного скотоводства и переработку продукции

Утвержденная Постановлением Правительства РФ от 14 июля 2012 г. Государственная Федеральная программа Развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы, ставит своей задачей стимулирование роста производства основных видов сельскохозяйственной продукции и производства пищевых продуктов, направленное на импортозамещение. В госпрограмму внесены изменения, предусматривающие выделение дополнительного финансирования в объеме 568,2 млрд. руб. на 2015-2020гг, что позволит значительно увеличить производство продукции и в среднем вдвое уменьшить процент поставки импортной продукции.[4]

Табл. 1. Прогноз увеличения производства продукции к 2020г.

Вид продукции	Увеличение производства к 2020 г, млн. тонн	Процент уменьшения поставки импортной продукции
Мясо скота и птицы	10	67,8 %
Молоко	33,5	29,9 %
Овощи	16,5	70,3 %
Плодово-ягодная продукция	3,8	20,0 %
Виноград	0,7	54,6 %

По данным табл. 1, к 2020г. производство молока планируется увеличить до 33,5 млн. тонн, что позволит заменить почти 30% импортного продукта, 67,8% импортного мяса заменит увеличение производства до 10 млн. тонн продукта отечественного производства, чуть большую долю (70,3%) импорта заменит доведение производства овощей до показателя 16,5

млн. тонн. [3] По отдельным видам продукции практически достигнут необходимый уровень продовольственной самообеспеченности: зерно (142 %), картофель (99 %), растительное масло (146 %) , сахар (95%). [3]

При реализации программы импортозамещения столкнулись с проблемами и мясоперерабатывающие предприятия. В начале санкционного года из-за закрытия импорта мяса из европейских стран в России образовался сильнейший дефицит свинины.



Рис. 2 Доля импорта свинины с 2010 по 2015 гг.

Из данных рис. 2 видно, что за период с января по октябрь 2011г. доля импортной свинины в период с 2011г. снизилась с 45% до 10% в 2015г. В связи с этим, к концу 2014 г. цена за 1 кг полутуши составляла 115-125 руб. а после введения контрсанкций цены выросли до 200 руб. [5] В таких условиях говорить о развитии отрасли очень сложно. Крупные холдинги, у которых есть все, начиная от поля и заканчивая переработкой, оказались в выигрышном положении. Однако большинство мясоперерабатывающих предприятий, которые закупали сырье, оказались в очень тяжелом положении. Кроме того, за последние полтора года на колбасные изделия упал спрос в среднем на 15 %. В связи с инфляцией покупательская способность населения снизилась, а цены на продукты мясопереработки выросли, и люди начали экономить. Мясоперерабатывающая отрасль напрямую зависит от уровня жизни населения, размера доходов, спроса на тот или иной продукт. В связи с меняющимися условиями компаниям отрасли необходимо расширять линейку премиум- и эконом- колбас, очищая ассортимент от низкорентабельных видов продукции.

Много проблем разной направленности за последний год возникло у российского птицеводства: зависимость от поставок из-за рубежа племенной продукции; отсутствие отечественного производства как птицеводческого оборудования, так и оборудования по переработке птицеводческой продукции; закупка биодобавок и составляющих для производства комбикормов, используемых отечественными птицефабриками, за валюту.

Все эти факторы вызывают рост затрат на производства и, как следствие, рост цен. При этом продукция птицеводства является самой доступной и социально значимой. Удельный вес мяса птицы в общей структуре потребления мясных продуктов составляет 44 %. [1]

Ужесточение ситуации в экономической сфере отразилось и на кондитерской отрасли. Отрасль использует высокую долю импортного сырья (какао, орехи, жиры и др.), которое ввозится из стран ЕС и США. К этому следует добавить падение рубля по отношению к иностранным валютам, что вызвало серьезное увеличение затрат на производство, а значит и цены. В силу существенной зависимости кондитерской промышленности от импортных ингредиентов в условиях санкций началось изменение, а иногда и сокращение ряда ассортиментных позиций.

Следует отметить, что полное импортозамещение возможно лишь при взаимодействии всех отраслей экономики. Для устойчивого функционирования аграрной сферы необходимо развитие отечественного машиностроения. В условиях ослабления курса рубля крупнейшие производители сельхозтехники также стремятся к импотрозамещению и повышению локализации производства. Это касается и западных концернов, построивших в России свои заводы. К примеру, краснодарский завод Claas получал машинокомплекты из Германии и занимался только сборочными работами. Сейчас он сотрудничает с российскими поставщиками (их более 40), предоставляющими детали и комплектующие машин. На ближайшее время запланирован запуск 2-й линии завода в Краснодаре, где будет осуществляться полный цикл производства комбайнов, включая раскрой материала, изгиб, сварку, покраску и сборку, что приведет к росту локализации производства.

С 1 января 2016 Указом президента РФ «О мерах по обеспечению национальной безопасности Российской Федерации и защите граждан Российской Федерации от преступных и иных противоправных действий и о применении специальных экономических мер в отношении Турецкой Республики» на территорию Российской Федерации запрещён ввоз продуктов, страной происхождения которых является Турция. По данным Росстата, за три квартала 2015 года Турция экспортировала в Россию 65 тыс. т. мандаринов (19,9%), 43 тыс. т апельсинов (13,2%), 18 тыс. т. курицы и субпродуктов (16,7%), 37 тыс. т репчатого лука (14,6%), 25 тыс. т. персиков (13,2%), 15 тыс. т. огурцов (18,1%), 32 тыс. т. соли (2,6%), 13 тыс. т. клубники и земляники (28,5%), 4 тыс. т. сливы (10,2%), 1 тыс. т. свежих гвоздик (27,4%), 0,9 тыс. т. тушек индеек (21,9%), 0,5 тыс. т. капусты цветной и брокколи (4,6%). [5] Более существенную долю рынка занимали турецкие томаты, виноград и абрикосы. Так, почти 55% всего импорта помидоров за 9 месяцев 2015 года пришлось на Турцию (292 тыс. т. томатов, или $281 млн). Турция экспортировала в Россию 28 тыс. т. абрикосов, что составляет 68,7% от импорта в этой категории. В стоимостном выражении

объем поставок абрикосов составил $28 млн. Также на российском рынке находилось 45% турецкого винограда (67,9 тыс. т, или $65 млн). [5]

Для российского рынка уход турецких продуктов пройдет незаметно: российские производители и поставщики полагают, что в некоторых категориях может хватить и собственных сил, когда аграрии нарастят производство. Кроме того, планируется усилить взаимодействие с другими странами, в частности с Марокко, Сирией и др. Установление сотрудничества со странами, не связанными обязательствами перед США и Европой, поможет решить проблему импортозамещения во многих областях. Взамен Россия может предложить сотрудничество в области атомной энергетики, космических технологий, в области вооружений, совместного освоения Арктики и др.

Процесс импортозамещения имеет в России все шансы на успех. Во-первых, это доступ к сырью и природным ресурсам. Во-вторых, Россия обладает ощутимым технологическим потенциалом. В-третьих, процесс импортозамещения в некоторой степени облегчает «война санкций» (позволит сократить импорт некачественной продукции, не всегда соответствующей нормам безопасности и увеличить конкурентноспособность отечественного продукта)

Для защиты своих рынков и стимулирования отечественного производства необходима государственная поддержка в виде предоставления субсидий на модернизацию производства, развитие новых технологий, в области кредитования производства, в области развития инфраструктуры продвижения отечественной экспортной продукции. Хочется надеяться, что за счет преодоления стоящих на пути трудностей, механизма стимулирования производства, российская экономика перейдет на качественно новый этап развития.

Использованные источники:

1.В двух шагах от импортонезависимости птицеводства (http://tsenovik.ru/bizness/articles/man/v-dvukh-shagakh-ot-importonezavisimosti-ptitsevodstva-two-steps-to-poultry-import-independency/)

2. Горбатов А. В., Морозова О. В. Продовольственное импортозамещение в РФ: итоги первого санкционного года и перспективы развития. Фундаментальные исследования № 10 , 2015г. с. 357-361.

3. Информационно-аналитический журнал «Вестник агропромышленного комплекса» № 2 , 10. 2015 г. с. 48-87.

4. Постановление Правительства РФ от 7 августа 2014 г. N 778 "О мерах по реализации указов Президента Российской Федерации от 6 августа 2014 г. N 560 и от 24 июня 2015 г. N 320" (http://base.garant.ru/70712500/)

5. Федеральная служба государственной статистики (http://www.gks.ru/)

Мадмарова Г.А., к.ф.н.
доцент
ОшГУ
Ош, Кыргызстан

ЗНАЧЕНИЕ КОНЦЕПТА КЫРГЫЗЧЫЛЫК В КЫРГЫЗСКОЙ ЛИНГВОКУЛЬТУРЕ

Данная статья посвящена выявлению значения и роли в кыргызской лингвокультуре многогранного концепта «кыргызчылык». Это один из ключевых концептов, который дает ключ к пониманию национального характера кыргызского народа.

Ключевые слова: кыргызчылык, концепт, концептосфера, ментальность, специфичность.

В каждой культуре есть ключевые слова, которые имеют большое значение для жизни определенного народа. По Вежбицкой, «ключевые слова» - это слова, особенно важные и показательные для отдельно взятой культуры. Она пишет: «В своей книге «Семантика, культура и познание» я попыталась показать, что в русской культуре особенно важную роль играют русские слова *судьба, душа и тоска*, и что представление, которое они дают об этой культуре, поистине неоценимо» (Вежбицкая 2002:3).

О концептах в кыргызском языке написано еще мало. Есть работы сопоставительного плана, сравнивающие понятия, выражаемые ими в русском и кыргызском, или английском и кыргызском языках. Это работы М.Дж.Тагаева, З.К.Дербишевой, У.Д.Камбаралиевой, Ы.А.Темиркуловой, Е.Н.Мурадымовой и др.

Но концепты, выражающие кыргызский менталитет, еще не выделены. Это довольно сложная задача, неоднозначная и спорная. Прежде всего необходимо рассматривать массовое сознание представителей того или иного национально-лингво-культурного сообщества. Ядром этого пространства является «национальная когнитивная база, понимаемая как определенным образом структурированная совокупность знаний и национально-маркированных и культурно-детерминированных представлений, необходимо обязательных для представителей данного сообщества» (Лингвокультурологический словарь «Русское культурное пространство. 2004, с.11»). Это должны быть такие концепты, которые бы являлись ключевыми для понимания кыргызской национальной культуры.

Одним из самых ярких и значимых для кыргызов концептов, по нашему мнению, является концепт *кыргызчылык.*

Концептосфера его настолько необъятна, что репрезентировать его в нескольких словах просто невозможно. У одного из французских писателей, кажется у Жан-Поль Сартра, есть такие слова: «Пока Слово (в широком смысле, как Логос) не записано и не зафиксировано, пока оно переносится духом, оно живое. Как только его напишешь, начинается постепенный сдвиг: слово подвергается постепенному вымыванию своего бытия, мертвеет и

вырождается в ложное подобие своего изначального импульса». Эти слова в полной мере относятся к концепту *кыргызчылык*. Дать его толкование и перевести на русский язык очень сложно, хотя каждый кыргыз в полном объеме понимает широкую концептосферу этого понятия Подобные концепты можно сравнить с центральными точками, вокруг которых организованы целые области культуры. Тщательно исследуя эти центральные точки, мы, возможно, будем в состоянии продемонстрировать общие организационные принципы, придающие культуру и связность культурной сфере в целом.

В словаре К.Юдахина этот концепт репрезентируется как «все, что в отношении нравов и обычаев характеризует старый киргизский быт» (википедия). Сейчас слово *кыргызчылык* снова стало достаточно употребительным и характеризует не только старый быт народа, но и современный. В советские времена понятие *кыргызчылык* носило явный негативный оттенок, было синонимом отсталости и невежества. На русский язык это слово можно было экспонировать словом *кыргызство*, хотя без должного контекста перевод вряд ли что объясняет. В известных академических трудах по кыргызской этнографии, истории или фольклору такой термин не встречается, хотя кыргызы часто используют данное слово в том или ином жизненном контексте. Возможно, это тот случай, когда явление существует столь давно и оно так органично, что потребность в его изучении до недавнего времени не возникала.

Само слово *кыргызчылык* состоит из двух частей : «кыргыз» + «-чылык». «Кыргыз», как известно, название этноса; «-чылык» (-чилик, -чулук –ч=л=к) – собирательный суффикс, обозначающий совокупность определенных свойств и качеств. Например, мусулманчылык – мусульманство, туугунчылык – родство, мейманчылык – гостеприимство и проч.

В широком смысле *кыргызчылык* – это все то, что так или иначе связано с традиционной идентификацией кыргызов: строгий патриархат, гостеприимство, крепкие кровно-родственные отношения, общинность, взаимовыручка, открытость миру. В настоящее время понятие *кыргызчылык*, по нашему мнению, входит в систему специфического мировосприятия кыргызов, систему идей и ценностей, присущих нашему народу. понятия Оно закреплено в кыргызских пословицах и поговорках: *Тууган менен уч болунсо жат болбойт. Туугандын озу таарынса да, боору таарынбайт.*

Как и любое явление, рассматриваемый концепт имеет две стороны: положительную и отрицательную. Это и такие негативные черты менталитета кыргызов как трайбализм, деление людей по родам; это и устройство похорон и свадеб с таким размахом, чтобы все увидели богатство и авторитет определенного человека; это и строительство огромных необжитых особняков; покупка дорогостоящих машин с целью пустить пыль в глаза и проч. С другой стороны, это и законы гостеприимства, диктующие,

что гость может явиться в любое время суток и на любой срок – все равно мы должны с радостью принять и угостить его. Это и законы дружбы, когда отдаешь близкому другу все самое лучшее. Это и законы родства, которые обязывают нас всегда помогать родным, оказывая им и материальную и моральную поддержку. Древние законы почитания и уважения старших, когда без их советов не начинается ни одно важное дело. Неписаные законы патриотизма, любви к своей земле, языку, народу.

Сейчас эта ментальная особенность кыргызов, помогавшая выживать кыргызскому этносу в эпоху феодально-родового строя, во время народных бедствий и страданий, «стала пережитком, мешающим свободному, демократическому развитию личности. Природные условия дали возможность кыргызам в историческом прошлом жить безбедно, а кочевой общинный уклад жизни, далекий от современной цивилизации, предопределил ограниченный набор потребностей. Все это в совокупности внесло в ментальность кыргызов определенную степень беспечности, сопровождаемую такими чертами, как довольствоваться малым, надежда на случай, везение и помощь своих родственников (Койчуев 2007, с.301).

Концепт кыргызчылык репрезентируется и в таких выражениях, как *кор намыс, тобокел.* Кор намыс/ сокур намыс – это понятие ложного стыда. За «сокур намыс», как пишет Суранова, кроется «пустое тщеславие, поддельная гордость и ложный стыд…, правящий сознанием сотен тысяч людей, из-за которого тратятся немыслимые суммы на проведение однодневных гуляний, тешится самолюбие, вызывается зависть окружающих, рушатся семьи, берутся кредиты в банках, запускается регресс и усиливается деградация общества…» (Суранова. Ч II:URL).

«Знаменитая и любимая кыргызами фраза «Эл эмне дейт?» - «Что скажут люди?» - уже давно стала частью повседневного лексикона» - подмечает А.Суранова (Суранова. Ч II:URL). Именно эта стереотипная фраза определяет ментальность и поведенческие реакции кыргызов. Из чувства ложного стыда человек спускает все, что имеет на бесконечные тои, гулянки. Каждый старается провести свое мероприятие как можно пышнее, чтобы не ударить в грязь лицом перед людьми.

Беспечность в национальном характере кыргызов мотивируется концептом *тобокел* 1) авось; была не была; будь что будет; 2) перен. беспечный, тот, который надеется на авось да небось. М.Дж. Тагаев сближает кыргызский «тобокел» и русский «авось», а следовательно и черты кыргызского и русского национального характеров. Такие особенности, как вера в судьбу (бешенеге жазганы болот «случится то, что предначертано на лбу»), выбор позиции пассивного субъекта в сложившейся ситуации, надежда на благоприятный исход и удачу. В отличие от русского «авось», который может осуждаться (авось до добра не доведет, авось – дурак, с головой выдаст), «тобокел» в языковом сознании кыргызов имеет положительную коннотацию, толкая носителей языка на смелые,

решительные, а то и безрассудные поступки (тобокел – эрдин жолдошу «риск – спутник молодца», тобокелге бел байлап – «решившись на все», тартпас тобокелчи – «смелый, решительный», ойчул оюна жеткиче, тобокелчил барып келиптир «пока думающий додумался, рискующий уже побывал и вернулся» (Тагаев 2015, с.132).

Рассмотренные выражения *кор намыс/сокур намыс* и *тобокел* помогают установить определенные черты национального характера кыргызов, а также репрезентируют некоторые стороны концепта *кыргызчылык*.

В словаре «Тушундурмо создук» понятие *кыргызчылык* поясняется следующим образом:

«Ата-бабалардын байыркы адам, жаратылыш, дуйно тушунукторунон тамыр алган коп кырдуу корунуш. Азыркы заманда анын саясий, коомдук, маданий, руханий кубулуштары бар. Кыргызчылыктын бир тармагы – элдик дарыгерлик, бул жерде кыргызчылык касиет деген созго маанилеш» (Википедия). То есть *кыргызчылык* представляется нам как оставшееся от предков понятие, которое предопределяет восприятие нами человека и природы; наше мировоззрение и миропонимание. Действительно, мы можем с полным правом сказать, что *кыргызчылык* является истоком национального менталитета, он влияет на наши поступки, принимаемые нами решения, стремления и достижения.

Определение этого феномена, данное в книге Мамырасула Тажиева и Ибрагим кызы Зульфии, можно привести как типичное для многих наших современников: «Кыргызчылык – кылым карыткан, каада-салттуу, урп-адаттуу, ырым-жырымдуу, учу-ченемсиз, чексиз эркин касиет» (Ибрагим к.З., Тажиев М. 2006:43), что переводится, как «кыргызчылык – это древняя, традиционная, неписанная, ритуальная, вечная, бесконечная и безграничная таинственная способность». *Кыргызчылык* кылуу – значит обратиться к нетрадиционной медицине (если традиционная не помогает). *Кыргызчылыгы* бар – люди с необычными, экстрасенсорными способностями.

Интересной нам представляется статья писателя А.Сариева, который опубликовал в газете «Кок Асаба» статью «Что такое «кыргызчылык»?»

«В старину, если кыргыз совершил неправильное дело или же провинился неверными высказываниями, он сам просил прощения: «Ну, прояви *кыргызчылык*, прости меня?!» «Кыргызчылыком» пользовались для достижения прощения: «Сказанное или сделанное нами не подходит к «кыргызчылык». Качества «кыргызчылык» были святым делом, воспитывающим людей в правильном направлении, открывающим дорогу. А сейчас установились неправильные мысли и мнения – стоит сделать плохое дело или сказать плохое слово – сразу говорят: «Это кыргызчылык» («Кок Асаба» №17 от 05.09.2012, с.5).

Там же А.Сариевым высказывается мысль о том, что с течением времени многие слова теряют свое исконное значение и приобретают

совершенно иное толкование. Например, слово *хатун/катын* прежде было применимо лишь к женщинам высокого происхождения, а в настоящее время стало просторечным, грубым. То же произошло и с концептом *кыргызчылык*, который в прежние времена имел лишь положительные коннотации, а сейчас может иметь и негативный оттенок.

По Асану Жакшылык-Нуру, *кыргызчылык*, если выражаться современным языком, это «кыргызмаданияттуулугубуз», то есть это понятие включает в себя все культурные ценности кыргызского народа, его духовность и национальную специфичность. Для него концепты *кыргызчылык* и *менталитет* равнозначны. Он очень подробно и интересно обосновывает свою точку зрения, хотя, на наш взгляд, *кыргызчылык* – это составляющая часть нашего менталитета, а не полностью заменяющее его понятие. Также, по нашему мнению, *кыргызчылык* включает в себя не только исключительно положительные, но и некоторые отрицательные стороны национального характера кыргызов.

Изучение ключевых концептов представляется нам особенно важным в связи с тем, что они отражают ведущие тренды в современной цивилизации, а именно ориентацию на поиск национальной идентичности, стремление к сбережению уникальности и самобытности каждого этноса, населяющего нашу планету.

Использованные источники:

1. Вежбицкая А. Понимание культуры через посредство ключевых слов. М.: 2002.
2. Тагаев М.Дж. Диалог языков и культур. Бишкек, 2015.
3. Койчуев Т.К. Менталитет кыргызов: история и современность// Койчуев Т. Избр. соч. в 3 т. Бишкек, 2007.
4. Суранова А. Кыргызчылык.Ч.1. Паразитизм. URL:http://rus.azattyk.org/content/kyrgyzstan_blogs_suranova/24900934. html (4 марта 2013 года).
5. Суранова А. Кыргызчылык.Ч.II. Сокур намыс. URL:http://rus.azattyk.org/content/kyrgyzstan_blogs_suranova/249535274. html.
6. Ибрагим к.З., Тажиев М. Теъир Ата (Отец Тенир).- Б.: Бийиктик, 2006.
7. А.Жакшылык-Нур. Кыргызчылык. Бишкек, 2009.

Мадмарова Г.А., к.ф.н.
доцент
ОшГУ
Ош, Кыргызстан

НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ МИРОПОНИМАНИЯ И МИРОВОЗЗРЕНИЯ КОЧЕВЫХ НАРОДОВ ДРЕВНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ КЫРГЫЗСКОГО И ГУННСКОГО НАРОДОВ)

Статья посвящена анализу особенностей восприятия мира кочевыми народами древности. У кыргызского и гуннского народов выявляется

некоторое сходство в понимании мира, что объясняется кочевым образом жизни и похожими культурно-специфическими понятиями.

Ключевые слова: архаичный, архетип, иерархия.

Кочевые народы всегда имели свое особое, отличное от оседлых народов, восприятие мира. Для оседлых народов важны точность, пунктуальность, деньги, положение в обществе и т.п. У кочевых народов понятия времени и пространства не нуждаются в точности, так как последние привыкли к огромным пространствам и свободному графику существования; деньги для них особой ценности не имели: основным богатством являлся скот.

Для кочевников основными критериями суждения о ком-то являлись его корни: родители, деды, прадеды. Обозначение свободного человека непременно включало имя его отца и родоплеменной группы, поэтому так велика роль племени в жизни древнего кочевого человека. В «Манасе» повторяются названия следующих племен: аргын, кыпчак, кангай, тейит, угуз, нойгут, катаган, мангул, бурут, калмак и проч.

В трилогии Аммиана фон Бека «Гунны» встречаем следующие названия гуннских племен: сабир, хуннагур, акацир, биттогур, кутургур, утургур и проч. Каждый гунн, как и кыргыз, должен был знать свою родословную. Тем более, что у гуннов социальная иерархия также зависела от предков человека. Почти невозможным было продвинуться простолюдинам, которые не могли подняться выше сотника. Реже, при особо значимых заслугах, плебей мог получить дворянство – стать тарханом, но и в этом случае рассчитывать на значительную карьеру ему не приходилось.

У древних кыргызов знатное происхождение, как и богатство, считалось признаком счастья, благоволения небес. Неотделенность вещи от человека наглядно проявлялась в прямой зависимости между статусом человека и количеством вещей, его окружающих. Количество и качество вещей воспринималось как показатель положительных качеств человека. Эпические герои кыргызов всегда окружены изобилием вещей: у Манаса есть непробиваемый стрелами халат, ружье Аккельте, особое копье с золотым кольцом, меч, секира, замечательный конь и проч. Для древних людей герой не мог ходить оборванным и босым: если он герой, то почему не может достать себе достойное одеяние? Богатство, знатность, мудрость – почти разнозначные ценности, вещи героя служат прямым продолжением его «я». Хотя уже и в те времена появлялись сложные размышления людей о том, что богатство и знатное происхождении не может заменить праведности, добродетели.

«Если нет никчемных, то и бека нет…
Если нет черни, то и знати нет» («Манас», Акмолдоева, с.172).

О богаче Джакыпе говорится следующее:

«Скот у тебя есть, а народа нет…
Нет разумения управлять людьми,

Никому не сделал никакого добра,
Никого не порадовал ты…
Скупой ты, оказывается, человек!
Укрываясь за своим скотом,
Ты (видно), нечестивцем умрешь» (там же, с.172).

Гунны также считали знатных людей самыми достойными, отмеченными богом. Достойный человек должен иметь много хороших вещей, то есть должен быть богат. Бедность, болезни, несчастья также насылаются богом, поэтому бедным быть плохо. Это традиционное мышление людей древности. Таким оно было и у гуннов, хотя их общество было достаточно демократичным по своей сути: завоеванные народы часто принимались как младшие родственники; рабы имели право выкупиться; хозяева не имели права убивать кулов и малаев за исключением очень редких случаев. Как и у кыргызов, основным богатством гуннов был скот. Следует отметить, что гунны презирали римлян, которые продавались за «желтые кружочки», деньги еще не имели в их глазах большой ценности. Поэтому законности в империи гуннов было больше, чем в римской империи. Этим и объясняется то, что часть населения Римской империи предпочитала перебегать к гуннам (как когда-то перебегали к хуннам китайцы), у которых житье было привольнее, законы для всех одинаковые и достаточно справедливые для своего времени и своей эпохи.

Следует отметить, что каждое общество обслуживается той суммой символов, которая ему необходима. С развитием общества потребность в одних символах исчезала, другие переосмысливались и сохранялись в силу традиции. Естественно, мировоззрение на любом этапе эволюции не однородно: одни представления только оформляются, другие – устоявшиеся – составляют ядро мировоззрения, и именно с их помощью каждое поколение интерпретирует картину мира (Ахиезер 1985, с.10). Третьи, уже явно не вписываясь в миропонимание, в силу традиционализма общественного сознания все еще продолжают существовать, осложняя мировоззрение в целом. Следует заметить, что этот пласт архаичных представлений и верований не просто устойчив и жизнеспособен. В тех случаях, когда нововведения оказываются несостоятельными, а общество находится в кризисной ситуации, наблюдается следующая тенденция: актуализация древнего, проверенного временем пласта мировоззрения. Вчерашние архаизмы и пережитки вновь становятся инструментом познания мира, мировоззрение в целом неизбежно регрессирует.

Пространство и время воспринималось как кыргызами, так и гуннами как нечто цельное, как процесс, который имеет начало, середину и конец. Время у них - понятие неоднородное. Различные временные отрезки обладают разной ценностью для человека. Вместе с тем, время конкретно: понятия об объективном, физическом времени не существует и время воспринимается как последовательность событий, деяний, приуроченных к

конкретному месту. «Однажды возникший мир с заданными в эпоху первотворения координатами пространства и времени – это идеальная модель, с которой соотносится состояние мира в любой момент времени» (Акмолдоева, с.109).

Из «Манаса» видим, что в повседневной жизни длительность времени определялась через такие культурные явления, как приготовление пищи: *аш (эт) бышым*, своеобразное исчисление времени, в течении которого может свариться пища, а именно, мясо.

«Манас-богатырь, повелитель четырех тысяч нечестивцев,
Что пришли,
Кровь пролил, расправился с ними,
Быстрее, чем сварится мясо.
Все с Бакаем во главе…
С большим войском в шестьдесят тысяч человек
Бросились в атаку (на врага) *скорее, чем сварится еда*» (Манас, Акмолдоева, с.109).

Сравним с текстом трилогии «Гунны»:

«Мы будем отсутствовать не долее того времени, *за которое варится мясо полугодовалого козленка*» (т.1, с.173).

«…быстро, за такое время, что едва бы успело свариться мясо жирного барана-двухлетки» (там же, с.190).

«Не прошло и половины того времени, за которое варится мясо молодого козленка» (там же, с.384).

Время у гуннов исчислялось и по фазам луны, а также жизненными кругами, каждый из которых был равен 12 годам.

«Мы уже полные три луны находимся на службе…, осталось еще девять ненародившихся лун» (т.2, с.114).

«И почему-то вспомнил хан Аттила уже те далекие годы, когда они виделись последний раз, а было это двенадцать лет назад, с тех пор прошел один жизненный круг…» (т.3, кн.1, с.149).

Таким образом, и гунны, и кыргызы определяли время обычными жизненными понятиями, составляющими их привычный уклад жизни.

Каждый поворот, виток «колеса времени» сопровождается ритмичным повторением: рождается и умирает год, месяц, день; рождается и умирает все живое: люди, животные, растения, насекомые. Особые точки временных циклов «опирались» на ритуальные действия, т.к. неизменность, повторяемость ритма была залогом благополучия общества и мира. Как считает Ю.А.Шрейдер, «в природном существовании ощущение вечности бесполезно – гораздо важнее чувствовать пульс времени» (Шрейдер 1979. с.116).

Любое нарушение равномерного ритма требовало вмешательства человека для восстановления порядка. Деятельность людей всегда была направлена на обеспечение благоприятного ближайшего будущего.

Различные магические ритуалы совершались не столько в связи с прошедшим временем, сколько в связи с ожидаемым будущим. Именно поэтому бездетность и у гуннов, и у кыргызов рассматривалась как ущербность: периодическое рождение детей, пополнение коллектива, т.е. участие в продолжении равномерного ритма жизни считалось основной функцией женщины. Акмолдоева считает, что идея круговращения времени, основанная на восприятии природных и космических циклов, является центральной в «культуре времени» древних кыргызов. Однако было бы неверным считать, что кыргызам было неизвестно чувство линейности времени, предполагающее восприятие времени как линейной протяженности. Своеобразное чувство истории у кыргызов существовало. Оно реализовывалось в родословной. Линия родства в кочевом обществе – наиболее надежный ориентир в прошлом, важный фактор эмоциональной стабильности архаичного социума. Об этом свидетельствуют данные «Манаса». Эпос в своей генеалогической легенде о родословной Манаса называет имена многих предков богатыря: Бойон-кан, Чаян-кан, Кара-кан, Жакып и проч. (есть столько вариантов родословной, сколько существует вариантов эпоса «Манас»).

У гуннов родословная человека также играла большую роль в обществе. Как мы уже говорили выше, только потомки пятерых шаньюев - Тумена, Моду, Лаошаня, Хуханве или Чиджи - имели право занимать престол кагана. Если у претендентов мать была не из подходящего племени, не чистой «белой кости», то претензии на верховный титул правителя гуннов считались необоснованными. Как и повсюду, о человеке судили в первую очередь по его родителям. Выбор невестки или же зятя у гуннов был достаточно сложным процессом: необходимо было восстановить цепочку поколений, уходящую в глубь времен, чтобы подобрать достойную кандидатуру. У гуннов существовали поговорки: «Когда выбираешь келин, исходи из значительных достоинств ее матери и благородных деяний отца» (т. 2, с.132), «Хороший сын хочет превзойти славу своего отца» (т.2, с. 164). При встрече с незнакомым человеком гунны всегда расспрашивали его о родичах.

На Востоке всегда считалось, и считается по сей день, что у достойных родителей рождаются достойные дети. Конечно, это не всегда соответствует истине, но такой точки зрения придерживаются многие народы. Следующие пословицы имеют соответствия почти во всех языках мира:

Яблоко от яблони недалеко падает.
Глядя на мать, бери дочь.
Посмотри на женихова отца, отдавая дочь.
Родители трудолюбивы, и дети нелениви.
От доброго корня добрая и поросль.
От лося – лосята, от свиньи – поросята.
Дочерьми красуются, сыновьями в почете живут.

Каков дуб, таков и клин; каков батька, таков и сын.

Но при этом существуют и противоположные по семантике пословицы:

Бывает, что родители заботливы, а детки неработливы.

В одной суме – да разные денежки, в одной семье – да разные детушки.

Малые детки – малые бедки, а большие детки – большие и бедки.

Мать с отцом десятерых детей прокормят, а десять детей одних родителей не могут прокормить.

Приведенные пословицы обладают свойствами клишированности, повторяясь у разных народов в тех или иных вариантах, но передавая один смысл. Они обобщают опыт народа, оформляя его в виде определенных правил, поэтому значение паремий для культурологических исследований, для изучения языковой картины мира и ментальности того или иного народа трудно переоценить. Любой лингвистический анализ пословиц и поговорок дает нам выход к архетипам языкового сознания, к национальному мировоззрению и аксиологии, зафиксированным в языке. Из приведенного списка пословиц мы видим, что ребенок и родители связаны между собой неразрывно; их отношения, похожесть/непохожесть получают выход в определенной эмоционально-оценочной характеристике. Основное предназначение пословиц подобного типа, по нашему мнению, научить детей уважать и любить своих родителей, заботиться о них в старости.

У кыргызов и казахов каждый должен знать имена семи своих предков. Это свидетельствует о том, что данный человек хорошего рода-племени, потомок достойных родителей. Выражения *без роду и племени, не знает своего роду-племени* имеют резко отрицательную семантику, указывают на негативное отношение говоряшего к объекту разговора.

Таким образом, понятия времени у кыргызов и гуннов связаны с повседневным ритмическим укладом жизни. Продолжение рода – обязанность каждого человека для того, чтобы не нарушать ритм жизни, чтобы продолжать цепочку существования человека и мира, созданного им и для него. Целый ряд поколений человека, уходящий далеко в прошлое, своим последним звеном имеет живущего ныне индивида. Человеческая личность – прямое продолжение своих предков, поэтому народная мудрость часто наделяет героя чертами его отцов и дедов. Время преломляется через самого человека. Осознаваемое в счете поколений, оно проявляется в устойчивой генеалогической традиции.

Время и пространство всегда связаны между собой. Если время выражалось у кыргызов и гуннов посредством таких культурных явлений, как приготовление пищи, появление новой луны, то пространство обычно связано с дорогой, с повседневными занятиями скотоводством, с кочевкой. Органичное единство пространства – времени в представлении кыргызов и их предков показывает и лексика, связанная с дорогой. Как отмечает

Акмолдоева Ш., в кыргызском языке есть слова **ушунда** и **ошондо**, означающие соответственно «здесь» и «теперь», «там» и «тогда». По этому же типу строились и другие определения хронотипа, т.е. пространства – времени в их неразрывном единстве. Так, *шашкелик* означает расстояние, которое можно проехать на коне с восхода солнца до *шашке* – позднего утра.

Путь человека измерялся количеством прогонов коня, например, проехал путь в *тай чабым* – дистанция скачек, на которую пускают жеребят-годовичков; в *ат чабым* – дистанция скачек, на которую пускают взрослых лошадей. В эпосе «Манас» находим:

Стал бай Джакып всматриваться:
За войском что-то неясное виднелось на расстоянии *шашкелик*,
Джакып в нетерпении ждал.
Два великана сошлись, бок о бок поскакали они,
Промчались на расстоянии в *ат-чабым*. (Эпос «Манас». С.Орозбаков. с.217).

У гуннов расстояние измерялось конскими переходами, окриками пастухов и проч. Например:

«От стойбища материнских родичей и до реки Гипаниса было расстояние в *треть конского перехода*…» (т.3, кн.1, с.22).

«На *два окрика пастуха* с трех различных сторон ханского орду были расположены три сибирских кочевья…» (там же , с.180).

«Вообще-то ставка хана Атиллы оберегалась постоянными дозорами уже на далеком подходе в *два конских перегона*» (там же, с.269).

«На *полет стрелы* сзади посотенно выдвигались конные гуннские воинские тысячи » (т.3, кн.1, с.89).

Кочевой образ жизни гуннов и кыргызов предопределил их миропонимание. Они измеряли пространство и время, которые для них казались неразрывными, простыми жизненными понятиями, составляющими привычный образ жизни кочевников. Даже их религиозные верования были связаны с понятиями времени и пространства. К примеру, кыргызы и их предки считали, что тень умершего человека в течение сорока дней после смерти должна обойти все места, где он бывал при жизни, т.е. жизнь в ином качестве может быть повторена, нужно только вновь «обойти» освоенное при жизни пространство, «собирая себя». Так пространство и время оказываются «присущими» человеку, как и любая его социальная и культурная характеристика.

Использованные источники:

1. Акмолдоева Ш.Б. Древнекыргызская модель мира. Бишкек: Илим, 1996.
2. Ахиезер А.С. Мировоззрение. Культура. Интерпретация // Культура и мировоззрение. – М., 1985.- Вып.2.
3. Шрейдер. Ритуальное повеление и формы косвенного целеполагания // Психологические мотивы регуляции социального поведения.-М.: Наука, 1979.

4. Аммиан фон Бек. Гунны. Т.1, кн.1. Бишкек, 2009.
5. Аммиан фон Бек. Гунны. Т.2. Бишкек, 2009.
6. Орозбаков С. Манас. Т.3. Ф., 1984.

Мадмарова Г.А., к.ф.н.
доцент
ОшГУ
Ош, Кыргызстан

ОТРАЖЕНИЕ В ЯЗЫКЕ НАЦИОНАЛЬНО-СПЕЦИФИЧЕСКИХ ОСОБЕННОСТЕЙ НАРОДА

Данная статья посвящена проблемам отражения в языке национально-специфических особенностей народа на примере русского и кыргызского языков. Рассматривается роль этнической памяти в языке, миропонимании и культуре этноса.

Ключевые слова: тезаурус, концепт, этноментальный, паремия, менталитет.

Как известно, коммуникация может быть прямой и косвенной. При прямой коммуникации информация адресована непосредственно от отправителя к получателю. Она может осуществляться как в устной, так и письменной форме. Если мы разговариваем с определенным человеком или пишем письмо, предназначенное именно ему, то это способы осуществления прямой коммуникации. При косвенной коммуникации информация передается через произведения художественной литературы, искусства, телевидение, газеты и проч. Получатель этой информации точно не определен. Это может быть любой человек, владеющий данным языком, независимо от его национальности, вероисповедания, социального положения, возраста и т.п. Конечно, качество восприятия этой информации может быть разным. Здесь не последнюю роль играет общий тезаурус реципиента.

К сожалению, нынешнее поколение молодежи не особенно любит читать, предпочитая телевидение и Интернет. Возможно, это обуславливается и тем, что изучать язык при помощи произведений художественной литературы в данное время становится неактуальным. Человек посещает какие-либо языковые курсы, направленные лишь на практическое овладение языком, на знание общих фраз для использования их в типических ситуациях. В Кыргызстане русский язык, который до последнего времени был одним из языков активного использования в повседневной жизни, постепенно переходит в разряд иностранного. Школьники и студенты не понимают многих слов в произведениях русских писателей и поэтов. При чтении они опускают эти слова, улавливая лишь общий смысл высказывания. Часть слов воспринимается ими в другом значении. Например, слово *вечор* (вчера вечером) из стихотворения А.С.Пушкина понимается ими как обращение к вечеру, одушевленному

поэтом. Слово *борзый* (быстрый) понимается как *крутой*. Все это принижает художественную ценность произведения, искажает его смысл.

Аналогична ситуация с произведениями о народах Востока, написанными русскоязычными писателями. В своих произведениях они широко используют межкультурные концепты, которые не всегда переводятся, а следовательно, не всегда адекватно понимаются русскоязычными читателями.

Во-первых, хотелось бы остановиться на самом понятии межкультурные концепты. В нашем понимании**,** концепт – это смысловое поле слова, включающее все его коннотативно-эмоциональные смыслы и связи. Межкультурные же концепты отражают и передают этноментальное своеобразие, национальную специфику определенного региона, в данном случае - народов Центральной Азии, и относятся к их образу жизни, быту, мировоззрению, языковой культуре.

Разная культура, как пишет С.Тер-Минасова, – это и щит, охраняющий национальное своеобразие народа, и глухой забор, отгораживающий от других народов и культур. Весь мир делится таким образом на своих, объединенных языком и культурой людей и на чужих, не знающих языка и культуры (Тер-Минасова 2000: 38).

Изучая чужой язык, мы учим слова этого языка, учимся строить связные фразы, тексты. Культура народа, чей язык является объектом изучения, интересует нас в меньшей степени. Но выучить язык – это еще не значит научиться общаться на этом языке.

В последние годы социальные, политические и экономические потрясения мирового масштаба привели к огромной миграции народов, их переселению, столкновению, смешению, что, естественно, приводит к конфликту культур. Многие кыргызстанцы, побывав в России на заработках, поражаются тому, что «наши» кыргызстанские русские и российские русские очень различаются по своему характеру, поведению и привычкам. Они не принимают во внимание то, что живя в Азии, некоренные жители в определенной степени воспринимают ментальность титульной нации, ее культуру, этикет. Умения строить стереотипные фразы недостаточно для того, чтобы обеспечить эффективное общение между представителями разных культур. Необходимо знать национально-специфические особенности народа, его традиции, бытовую культуру, повседневное поведение, художественную литературу, отражающую культурную жизнь, проблемы и интересы того или иного этноса.

Всеобщая декларация ЮНЕСКО о культурном разнообразии, принятая в 2001 году, гласит: «Уважение разнообразия культур, терпимость, диалог и сотрудничество в обстановке доверия и взаимопонимания являются лучшим залогом международного мира и безопасности…» (Всеобщая декларация ЮНЕСКО о культурном разнообразии. Париж, 2001). Огромную роль в

межкультурном диалоге, толерантности и воспитании уважения к другим культурам имеет этническая память.

«Этническая память включает прошлое, настоящее и будущее этносов, общества, государства. Прошлое, настоящее и будущее отражаются в современности как пространственно-временная квинтэссенция человеческого бытия, выражая преемственность исторического опыта, мировоззрений, культур и т.д. Прошлое неповторимо в понимании возможности воспроизведения, но оно может быть восстановлено через этносоциальную память. Этническая память, отражаясь через прошлое, присутствуя в настоящем и развивая будущее, становится субстанцией бытия социума, этносов и человека…

Этническая память – это свойство человека помнить и передавать знания для того, чтобы следующее поколение жило в мире и согласии. Этническая память – это духовность и нравственность, разум и гуманизм, с помощью которого осуществляется экзистенция жизни человека и социума» (Билялова, 2007, с. 131)

Каждый современный человек в зависимости от его этнического самосознания и патриотизма всегда задает себе вопросы: «Кто я?», «Кто мы?», «Откуда мы?», «Что завещали нам предки?», «Каким будет будущее?» и т.п. Человек хочет знать свои корни, свое прошлое. Такой поиск истины есть принцип его существования. Прошлое, настоящее и будущее сосуществуют параллельно. Поэтому этническая память вечна и необходима человеку для его существования в глобальном мире.

Именно от этнической памяти зависят особенности культуры, быта, ценностей и нравственности этноса. Она помогает народу сохранить свою культурную самобытность; определить и сохранить этническую идентичность человека; выдвигает перед каждым новым поколением новые цели социокультурного и политического развития.

Чем выше культура и образованность человека, тем больше открыт он для межкультурного диалога. Уважение и любовь к своей культуре и своему языку вызывает такое же отношение к иным культурам и языкам.

Таким образом, для полноценного общения необходимо тщательное изучение мира носителей языка, их культуры, образа жизни, менталитета. В широком смысле менталитет обозначает «склад ума, мироощущение, мировосприятие, психологию» того или иного народа (Тер-Минасова 2000). Известный российский лингвист С.Г.Тер-Минасова выделяет следующие компоненты культуры, несущие национально-специфическую окраску:

а) традиции (или устойчивые элементы культуры), а также обычаи (определяемые как традиции в «соционормативной» сфере культуры) и обряды (выражающие функцию неосознанного приобщения к господствующим в данной системе нормативным требованиям);

б) бытовую культуру, тесно связанную с традициями, вследствие чего ее нередко называют традиционно-бытовой культурой;

в) повседневное поведение (привычки представителей некоторой культуры, принятые в некотором социуме нормы общения), а также связанные с ним мимический и пантомимический (кинесический) коды, используемые носителями некоторой лингвокультурной общности;

г) «национальные картины мира», отражающие специфику восприятия окружающего мира, национальные особенности мышления представителей той или иной культуры;

д) художественную литературу, отражающую культурные традиции того или иного этноса (Тер-Минасова, 2000: 27-28).

Именно в художественных текстах можно проследить совокупность культурных ценностей того или иного народа; исследовать живые коммуникативные процессы порождения и восприятия речи, опыт языковой личности, языковую картину мира и национальный менталитет. Художественные тексты исторического характера, повествующие о прошлом нашего этноса, обогащают этническую память, воссоздают исторические события прошлого, пробуждают гордость и патриотизм народа. Сознательно или бессознательно мы перенимаем жизненный опыт предыдущих поколений, их мировоззрение, отношение к жизни, к религии, к языку и проч.

Очень ярко просвечивает национальная специфика через паремии. Пословицы и поговорки представляют особый интерес для изучения национально-культурной специфики, так как относятся к тем единицам, которые «могут содержать межъязыковые отличия не только на уровне «первого семантического этажа» - уровне отражаемых ими реалий, но и на уровне своего второго, «коннотативного этажа», отсылая нас к «морали» - представлениям говорящих об этических, деонтических и прочих нормах…» (Воркачев 1995:17). Несмотря на то, что у всех народов совпадают общечеловеческие ценности, у каждого этноса свои особенности, разрешения, запреты и пристрастия, сохранившиеся с незапамятных времен. Паремии являются важнейшей составляющей этнической памяти народа. Структура, состав, лексическое наполнение паремий, сравнения, противопоставления, использованные в них, отражают ментальность народа, его образ жизни, мораль, культурные ценности и многое другое.

Если говорить о такой черте характера, как гостеприимство, можно отметить, что у азиатских народов это важнейшая часть их образа жизни. Гость считается посланником бога, его нельзя обижать, нельзя не угостить. У кыргызов, к примеру, имеется большое количество пословиц и поговорок на эту тему:

Бут кирсе, кут кирет – букв. «Если заходит нога, то заходит благополучие».

Жаш келсе ишке, кары – ашка – букв. «Молодой приходит к работе, старый – к столу».

Улууга урмат, кичууго – ызат и проч. – букв. «Старым – почет, молодым - уважение».

В русском языке также немало пословиц этой тематики:

Не красна изба углами, а красна пирогами.

В ногах правды нет.

Чем богаты, тем и рады.

Имеется и пословица с отрицательным значением:

Незваный гость хуже татарина.

В кыргызском языке паремий с отрицательным значением концепта *гостеприимство* нет. Имеются паремии поучительного характера, то есть как должен себя вести человек в гостях:

Конок койдон жоош – букв. «Гость смирнее овцы»

Тер-Минасова отмечает, что в английском языке, например, пословиц с этим значением ни в положительном, ни в отрицательном значении нет вовсе.

Чем же это объясняется? Не отсутствием же понятия *гостеприимство* у англичан. Все дело в разных условиях и образе жизни. Восточный менталитет диктует нам, что гость – лицо всегда желанное. Так уж повелось веками и так, нам думается, будет и впредь. Вспомним наши приветствия: как дела? как здоровье? дети? работа? Типичные этикетные фразы, подсказываемые нам национальным сценарием: «Почему не заходите к нам? Заходите! Проходите в дом! Выпейте пиалу чая!» Обычно встретившиеся действительно подробно расспрашивают обо всех членах семьи, их делах и здоровье. В этом отношении русский язык и русская ментальность нам очень близки. Для «…русского человека гостеприимство также является характерной чертой, поэтому внезапный приход гостей не рассматривается как нарушение расписания, а является радостным событием. Кроме того, существует русская традиция, отраженная в языковом сознании, налить «штрафную» опоздавшему. Некоторые шутят, что они специально опоздали, чтобы получить возможность выпить сразу большую рюмку» (Карасик и др. 2005:244). На вопрос «Как дела?» знакомый может обстоятельно рассказать о себе, детях, работе и проч. Часто представители восточной и русской лингвокультур отвечают на приветствие «неплохо», «потихоньку». Здесь проявляется суеверие, привычка преуменьшать свои успехи, чтоб не сглазить, и нелюбовь к самовосхвалению. В английском языке никто не ждет от вас ответа на вопрос «Как дела?». Обычный ответ: «Все в порядке», «Прекрасно», даже если вы больны или у вас неприятности в семье или на работе. Американский же оптимизм кажется нам неискренним и подозрительным.

Интересными представляются нам мысли Вежбицкой А. по этому поводу: «В каждом языке существуют не только, так сказать, «одноэлементные слова» из «алфавита человеческих мыслей», выражающие основные понятия; в нем имеется весьма широкий репертуар средств для

обозначения сложных понятий: это «многокомпонентные слова», составляющие культуроспецифические конфигурации элементарных строительных блоков и дающие ключ к пониманию способов мышления, свойственных данной культуре. Едва ли стоит говорить о том, что я (Вежбицкая) отнюдь не утверждаю, будто отсутствие какого-то слова в языке свидетельствует об отсутствии в нем соответствующего понятия или о невозможности его сформировать. Однако наличие слова несомненно доказывает присутствие в языке такого понятия и, более того, говорит о его значимости в данной культуре» (Вежбицкая, 2002: 28-29).

Наличие концепта *гостеприимство*, репрезентированного словами *гостеприимный, хлебосольный, приветливый, дружелюбный* и т.п., паремии с этими понятиями в русском и кыргызском языках доказывают то, что для этих народов данный концепт является очень актуальным, что он входит в систему культурных ценностей этих народов. На Востоке, а также на Кавказе, человека, пришедшего в твой дом в качестве гостя, нужно охранять и почитать, даже если этот человек твой враг. Там гость – лицо священное и неприкосновенное.

Именно художественная литература, как зеркало, отражает все особенности национально-культурной специфики языка, мысли, поведения и мироощущения того или иного этноса. Хотя, как отмечает С.Тер-Минасова, иногда «метафора с зеркалом уже не так точна, как казалось вначале, потому что зеркало оказывается кривым: его перекос обусловлен культурой говорящего коллектива, его менталитетом, видением мира или мировоззрением» (Тер-Минасова, 2000:40).

Осмысление этнокультурных различий и сходств в сопоставляемых языках позволяет увидеть взаимосвязанные смысловые линии в чужой культуре и соответственно лучше понять такие линии в культуре собственной**.**

Использованные источники:

1. Тер-Минасова. Язык и межкультурная коммуникация. –М.: Слово/Slovo , 2000.
2. Билялова Г. Этническая память как основа межкультурного диалога в Ценральной Азии: теоретические и практические аспекты //Межкультурный диалог и культурное своеобразие. Сб-к мат-в круглого стола. Алматы: Дайк-Пресс, 2007.
3. Воркачев С.Г. Национально-культурная специфика любуи в русской и испанской паремиологии // Филологические науки, 1995.
4.Карасик В.И. Базовые характеристики лингвокультурных концептов. Антология концептов [Текст]: в 2 т./ т. I. В.И.Карасик, Г.Г.Слышкин / Волгоград, 2005.
5.Вежбицкая А. Понимание культур через посредство ключевых слов [Текст] / А.Вежбицкая. - М., 2002.

Мазуренко А.А.
студент
2-й курс магистратуры
Алтайский государственный университет,
г. Барнаул, Россия

НАПРАВЛЕНИЯ И ФОРМЫ ПРОФИЛАКТИКИ ДЕВИАНТНОГО ПОВЕДЕНИЯ

В связи с тем, что поведенческие девиации относятся к группе наиболее опасных и стойких феноменов, профилактика девиантного поведения приобретает особую социальную значимость и актуальность.

В данном вопросе следует разграничить два аспекта: профилактика девиантного поведения как система социальных мер (в широком смысле) и психопрофилактика как направление психологической деятельности (в узком значении).

В целом, профилактика отклоняющегося поведения предполагает систему общих и специальных мероприятий на различных уровнях социальной организации: общегосударственном, правовом, общественном, экономическом, медико-санитарном, педагогическом, социально-психологическом.

Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ) предлагает выделять первичную, вторичную и третичную профилактику (2). Первичная профилактика направлена на устранение неблагоприятных факторов, вызывающих определенное явление, а также на повышение устойчивости личности к влиянию этих факторов. Применительно к девиантному поведению первичную профилактику можно обозначить как массовую и универсальную превенцию действий, отклоняющихся от социальных норм. Первичная профилактика ориентирована, главным образом, на детско-подростковый возраст.

Задача вторичной профилактики — раннее выявление и коррекция неблагоприятных индивидуальных и социальных факторов, с большой вероятностью вызывающих девиантное поведение. Это работа с группой риска — прежде всего детьми и подростками, проживающими в неблагоприятных или «агрессивных» социальных условиях. В связи с этим вторичную профилактику можно назвать также селективной интервенцией. Она направлена на выявление групп высокого риска и определение методов работы с ними. Такая работа охватывает менее широкие слои населения, чем универсальная превенция.

Третичная профилактика решает специальные задачи, например предупреждение рецидивов, а также вредных последствий уже сформированного девиантного поведения для личности и общества. По сути, это модификационная интервенция, или активное воздействие на еще более узкий круг лиц с устойчивыми или высоковероятными поведенческими девиациями.

Исследователи выделяют различные виды, уровни и направления профилактики, характеризующиеся специфическими целями, задачами, методами, контингентом воздействия.

Выделяют следующие направления профилактической работы:
1. Профилактика, основанная на работе с группами риска в медицинских и медико-социальных учреждениях. Создание так называемой сети социально-поддерживающих учреждений.
2. Профилактика, основанная на работе в школах, создание сети «здоровых школ», включение профилактических занятий в учебные программы всех школ.
3. Профилактика, основанная на работе с семьями.
4. Профилактика в организованных общественных группах молодежи и на рабочих местах.
5.Профилактика с помощью средств массовой информации.
6.Профилактика, направленная на группу риска в неорганизованных коллективах — на территориях, улицах, с безнадзорными, беспризорными детьми.
7. Систематическая подготовка специалистов в области профилактики.
8. Массовая мотивационная профилактическая активность.

Психопрофилактическая работа предполагает систему психологических мер, направленных на предупреждение девиантного поведения личности (группы). Психопрофилактика может входить в комплекс мероприятий всех перечисленных уровней и форм профилактической работы. Считается, что она наиболее эффективна в форме воздействия на условия и причины, вызывающие девиантное поведение, на ранних этапах появления проблем.

В настоящее время используются различные концептуальные подходы к психопрофилактической работе девиантного поведения личности (группы). Первый подход, ориентированный на устранение факторов риска девиантного поведения, чаще всего реализуется на практике. В этом случае перед специалистами стоит задача раннего выявления и устранения неблагоприятных факторов, повышающих вероятность поведенческих девиаций, например повышенной тревожности или низкого статуса подростка в группе сверстников.

В современной психологической теории и практике заметно большее внимание уделяется концептуальной модели, нацеленной на развитие внутриличностных ресурсов, например стрессоустойчивое™ или социальной компетентности. Здесь особую популярность приобрела идея формирования копинг-поведения — эффективных стратегий совладания со стрессом.

Третий подход, ориентированный на создание развивающей социальной среды, например, поддерживающей семьи или творческого детского коллектива, на наш взгляд, является самым перспективным, но одновременно и наиболее сложным для практической реализации.

Обобщая имеющиеся данные, можно сформулировать общую цель психопрофилактической работы как устранение рассогласований и дефицитов в системе взаимоотношений личности. Данная цель может быть реализована посредством решения комплекса взаимосвязанных задач.

Задачи психопрофилактики девиантного поведения:
^формирование ценностного отношения к правилам и социальным нормам;
2) формирование ценности здорового образа жизни;
3) развитие позитивных жизненных смыслов и способности к целеполаганию;
4) повышение компетентности и социальной успешности личности в жизненно значимых сферах активности;
5) включение личности в поддерживающую социальную группу, имеющую позитивные социальные цели;
6) развитие навыков продуктивной саморегуляции, прежде всего за счет повышения осознанности собственного поведения, планирования и оценки его последствий, продуктивных стратегий совладания со стрессом;
7) своевременная коррекция нарушенных межличностных отношений и формирование межличностной компетентности.

Главной мишенью психопрофилактического воздействия признается подростковый возраст — как период наиболее интенсивной социализации, сопровождаемый высоким риском конфликтов и девиантных реакций. Поскольку принцип комплексности требует проведения профилактической работы одновременно на различных уровнях социального взаимодействия личности, то мишенью психопрофилактического воздействия не могут быть только дети или подростки.

В качестве объектов профилактики девиантного поведения одновременно с детьми и подростками должны рассматриваться:
• детско-подростковые коллективы;
•педагоги и специалисты образовательных учреждений;
•педагоги и специалисты учреждений дополнительного образования (кружки, спортивные секции);
•волонтеры из числа подростков и молодых людей;
•социальные работники;
•организаторы молодежных объединений;
• чиновники и законодатели.

Широко дискутируется вопрос об эффективности психопрофилактической работы. В целях повышения ее действенности выделяются наиболее общие требования или принципы, соблюдение которых уменьшает риск негативных результатов психопрофилактической работы и повышает вероятность ее успеха.

Профилактические программы, ориентированные на детско-подростковую и молодежную среду, прежде всего, должны учитывать специфические особенности возраста, в том числе высокую социальную

активность, любознательность, склонность к протестному поведению, зависимость от моды и молодежной субкультуры, склонность к риску и экстремальным формам активности.

Использованные источники:

1. Государственная Программа «Развитие воспитания детей в Российской федерации до 2010 года» Москва 2004г.
2. Т.А. Шишковец «Справочник социального педагога» Москва 2005г.
3. Н.И. Никитина, М.Ф. Глухова «Методика и технология работы социального педагога» Москва 2005г.
4. И.В. Дубровина «Психологические программы развития личности в подростковом и старшем школьном возрасте» «Академия» 1995 г.

Мазуренко А.А.
студент
2-й курс магистратуры
Алтайский государственный университет
г. Барнаул, Россия

ПОНЯТИЕ СУИЦИДА И СУИЦИДАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ

Аннотация: В данной статье рассматриваются основные понятия суицида и суицидального поведения. Сделаны соответствующие выводы.

Ключевые слова: Суицид, суицидальное поведение, антивитальные переживания.

Существует множество определений самоубийства. Одно из наиболее первых и исчерпывающих было сформулировано Эмилем Дюркгеймом 110 лет назад: «Самоубийством называется всякий смертный случай, являющийся непосредственным или опосредованным результатом положительного или отрицательного поступка, совершенного самим пострадавшим, если этот пострадавший знал об ожидавших его результатах»

Более лаконично ту же дефиницию излагает Морис Фарбер: «Самоубийство это сознательное, намеренное и быстрое лишение себя жизни». Уточнение о «быстром» лишении себя жизни понадобилось для того, чтобы отделить суицид от аутодеструктивного поведения, которому подвержено большинство людей, ибо современная суицидология относит сюда и выбор сопряженной с риском профессии (гонщик, альпинист, полицейский, военный), и наркоманию, и алкоголизм, и курение, и даже несоблюдение диеты. Все эти люди (количество которых определяется 90 % от населения планеты) совершают медленное «самоубийство», отлично зная о дальнейших негативных последствиях.

E. Stengel (1967) определил суицид как «фатальное нанесение самоущерба под влиянием осознанного аутодеструктивного намерения». E. Shneidman (1985, 1994) дал следующее определение: «Суицид есть сознательное самоуничтожение, необходимое хорошо понимающему свое состояние индивидууму, считающему самоубийство самым лучшим

решением своей проблемы». Необходимо отметить, что продолжается дискуссия о необходимости включения в определение сознательного желания умереть. Так как самоубийство является способом ухода из жизни, смерть может являться либо целью, либо средством достижения другой цели (Корнетов А. Н., 2002). Многие суицидологи придерживаются мнения, что почти все лица, совершающие суицидальные действия, имеют двойственное отношение к смерти. Достаточно часто человек не хочет умирать, то есть не видит смерть как цель, но тем не менее желает прекратить воспринимать окружающую обстановку или определенным образом уйти из нее воспринимает смерть как средство (BilleBrahe U., 1998).

В большинстве стран Европы пользуются определением, принятым рабочей группой по профилактике самоубийств и суицидальных попыток регионального европейского офиса Всемирной организации здравоохранения (1986). «Суицид это действие с фатальным результатом, которое было намеренно начато и выполнено умершим в осознании и ожидании фатального результата, посредством которого умерший реализовал желаемые изменения». Данное определение не включает в себя описание конкретного желания смерти, однако ограничивает внесение в это понятие смертей лиц, не понимающих или не осознающих потенциальную летальность своих действий (ряд психотических пациентов; лица, страдающие тяжелой умственной отсталостью или деменцией).

R. F. W. Diekstra (1988) предложил следующее определение суицида для МКБ10: «Акт с фатальным исходом, который умышленно был начат и исполнен самим погибшим субъектом, при условии знания или ожидания последним такого исхода, причем исход рассматривается субъектом как инструмент в достижении желаемых изменений в самосознании и социальном окружении». В этом определении выделение завершенного суицида звучит как единственный правильный термин для этого явления (Войцех В. Ф., 2007).

В литературе продолжает дискутироваться вопрос о различиях и общих чертах завершенных и незавершенных суицидов. Определение нефатальных суицидов более усложнено. Уже давно установлено, что далеко не все незавершенные суицидальные действия являются неудавшимися самоубийствами. Целью большинства из них является не намерение умереть, а сигнал индивида о необходимости таких изменений обстановки, чтобы сделать его жизнь субъективно терпимой. «Суицидальная попытка (парасуицид) действие с нефатальным результатом, когда индивид намеренно с целью изменения ситуации начинает необычное поведение, посредством которого без вмешательства других вызывает самоповреждение или преднамеренно принимает лекарство в дозе, превышающей предписанную». Это определение включает, в том числе, действия, прерванные другими лицами до нанесения самоповреждения, и исключает

аутоагрессивные действия людей, не понимающих или не осознающих их последствий (BilleBrahe U., 1998).

В свою очередь, нельзя отрицать, что среди совершивших парасуицид, достаточно много лиц, демонстрировавших серьезное желание умереть. По мнению А. Г. Амбрумовой (1978), степень желания смерти при истинных и манипулятивных попытках суицида различна, что отражается на условиях и способах суицидального действия. Таким образом, выбор способа суицида может служить показателем истинности намерения умереть (Гилод В. М., 2002). Это имеет как теоретическую, так и практическую значимость для разработки терапевтической тактики и мер вторичной профилактики.

Суицидальное поведение понятие более широкое и, помимо суицида, включает в себя суицидальные попытки и проявления. Впервые этот термин был предложен G. Deshais в 1947 г. В отечественной психиатрии определение суицидального поведения впервые было дано А. Г. Амбрумовой (1978), в котором наиболее полно отражен весь спектр его проявлений: «Суицидальное поведение является следствием социальнопсихологической дезадаптации личности в условиях переживаемого микросоциального конфликта и подразделяется на внутренние антивитальные переживания, пассивные суицидальные мысли, суицидальные замыслы, суицидальные намерения и внешние суицидальная попытка и завершенный суицид».

Следует подробнее остановиться на формах внутреннего поведения, которые, по мнению В. А. Тихоненко (1978), являются также этапами формирования суицида.

Антивитальные переживания это отрицание жизни без четких представлений о собственной смерти.

Пассивные суицидальные мысли характеризуются представлениями, фантазиями на тему своей смерти, но без конкретизации в плане лишения себя жизни.

Суицидальные замыслы понимаются как активизация проявления суицидальности (тенденция к самоубийству), которая сопровождается аффективной напряженностью. Происходит разработка планов реализации суицида, продумываются способы, время и место акта.

Суицидальные намерения характеризуются принятием решения о самоубийстве, что предполагает присоединение к замыслу волевого компонента, переводящего внутреннее суицидальное поведение во внешнее.

Использованные источники:

1. “Актуальные проблемы суицидологии” под ред. Портнова А.А. М., 2000.
2. Волков Ю.Г., Нечипуренко В.Н. и др. Социология: курс лекций: Учебное пособие. - Ростов-н/Д: Феникс, 2002.
3. Гуревич П. С. О жизни и смерти // Жизнь земная и последующая. Сборник.- М., Политиздат,2003.
4. Дюркгейм Э. «Самоубийство (социологический этюд)». М., Мысль, 1994.

УДК 338.001.36

Мальчикова Н.С.
студент
3 курс, факультет «Информационных систем и технологий»
Пивоварова Д.М.
студент
3 курс, факультет «Информационных систем и технологий»
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Поволжский государственный университет телекоммуникаций и информатики»
Россия, г. Самара

ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: *в статье были изучены различные источники информации по специфике инновационной активности российских компаний на примере Самарского региона. Выявлены проблемы и сформулированы предложения по их устранению.*

Abstract: *Explored various sources of information on the specifics of innovation activity of Russian companies on the example of Samara region. Identified problems and proposals for their elimination.*

Ключевые слова: *Регион, экономика, развитие, инновационный, инфраструктура, рынок, перспектива.*

Keywords: *Region, economy, development, innovation, infrastructure, market, perspective.*

Самарская область входит в число сильнейших индустриальных регионов страны с диверсифицированной экономикой, высокой концентрацией обрабатывающих производств и мощным научно-инновационным потенциалом.

Основу развития экономики области составляют высокотехнологичные обрабатывающие производства с высокой добавленной стоимостью – автомобилестроение, авиационно-космический комплекс, производства с высокой глубиной переработки в сырьевых отраслях, химии, металлургии. Внедрение инновационных технологий – важнейшее условие их развития, модернизации на базе технического перевооружения, применения инновационных методов в управлении.

Сегодня Самарская область относится к регионам России, в которых сформирован комплекс необходимых условий для успешной модернизации и построения новой инновационной экономики.[1]

Основным механизмом финансовой поддержки инновационного комплекса региона является подпрограмма «Развитие инновационной деятельности Самарской области» на 2014-2015 годы государственной программы Самарской области «Создание благоприятных условий для

инвестиционной и инновационной деятельности в Самарской области» на 2014-2018 годы:

– поддержка инновационных проектов, трансфера технологий, освоения новых видов продукции;

– развитие межрегионального и международного сотрудничества в инновационной сфере;

– развитие научно-технологической базы инновационных кластеров Самарской области, поддержка национального исследовательского университета;

– создание эффективной системы привлечения внебюджетных инвестиций и венчурного финансирования.[2]

В Самарской области реализованы системные действия по формированию эффективной инновационной инфраструктуры, создавшей платформу для завершенного инновационного цикла.

По инициативе Правительства Самарской области с использованием средств областного бюджета, с привлечением федеральных средств создана система инфраструктурных организаций для поддержки и продвижения инновационных разработок - Инновационный фонд Самарской области, Региональный центр инноваций, Региональный центр трансфера технологий, Региональный венчурный фонд, технопарк, пять бизнес-инкубаторов, Центр инновационного развития и кластерных инициатив, Гарантийный фонд, Информационно-консалтинговое агентство, микрофинансовые и другие организации.

Основными перспективными целями Правительства Самарской области являются поиск новых форматов и возможностей для поддержки внедрения новейших разработок в производство, выстраивание коммуникаций между участниками инновационной деятельности, активизация трансфера научно-технических разработок в реальный сектор экономики, подготовка инновационных компаний Самарской области к выходу на рынок частного капитала и товарные рынки.

С 2012 года Самарская область является членом Ассоциации инновационных регионов России. Это открывает перед регионом дополнительные возможности межрегионального сотрудничества в рамках инновационного развития, в частности, обмен накопленным опытом в сфере создания благоприятной правовой, экономической, социальной среды для развития инноваций на территориях субъектов Российской Федерации, разработку и продвижение совместных проектов членов Ассоциации и другие возможности в рамках совместных интересов.

Для активизации инновационной деятельности, возникновения в регионе новых инновационных бизнесов Самарская область ведет работу по реализации крупных инфраструктурных проектов – создается технопарк в сфере высоких технологий «Жигулевская долина», особая экономическая зона промышленно-производственного типа.

Задачей инновационной политики Самарской области является создание благоприятных условий для инновационной деятельности, для привлечения средств инвесторов в инновационные проекты – полномасштабный запуск фондов прямых и посевных инвестиций на принципах государственно-частного партнерства, создание корпоративных венчурных фондов, привлечение бизнес-ангелов.

Самарская область одной из первых приступила к разработке кластерных подходов и их применению в управлении развитием региона, еще с 2000-х годов, и может считаться пилотным регионом, выбравшим данную модель. Интерес к кластерной политике растет на федеральном уровне, причем не только в плане анализа опыта и практики регионов, но и в выработке конкретных мероприятий и программ поддержки региональных кластеров.

Ежегодно с 2007 года Правительством Самарской области проводится Межрегиональный экономический форум «Самарская инициатива: кластерная политика – основа инновационного развития национальной экономики» – центральное публичное событие в сфере кластерной политики в Российской Федерации, эффективная коммуникационная площадка для профессионального обсуждения актуальных вопросов развития инновационных территориальных кластеров национального и межрегионального значения.[3]

В работе Форума ежегодно принимают участие от 600 до 1000 участников – представителей федеральных и региональных органов исполнительной и законодательной власти, ведущих научных, образовательных центров и национальных исследовательских университетов, бизнес-сообщества и государственных корпораций, экспертного сообщества и институтов развития, зарубежных государств, европейских кластерных организаций. Мероприятие поддержано партнерами из ближнего и дальнего зарубежья - Германии, Бельгии, Норвегии, Словении, США, Франции, Украины, Казахстана.

Предполагается, что сформированный и отработанный механизм поддержки инновационной деятельности в Самарской области позволит в ближайшее время увидеть результаты работы в виде крупных инновационных проектов, изменений в структуре экономики в пользу инновационных отраслей, привлечению федеральных средств для внедрения инновационных технологий.

Законодатели планируют в перспективе принятие более 2-х десятков законов, связанных с инновационной тематикой. Есть льготы для малых предприятий (в т.ч. инновационных), которые предусмотрены в Налоговом и Гражданском Кодексах. Однако по факту в этих законодательных документах не учитывается специфичность инновационных предприятий и не стимулируется развитие инновационной деятельности.

Во многих субъектах РФ приняты региональные законы по инновационной деятельности, но, по мнению экспертов в области инновационной деятельности только федеральный закон может определить политику по формированию инновационной экономики. На его базе предусматривается развитие федерального и регионального законодательства, а также принятие подзаконных актов.

Кроме того, в настоящее время Министерством экономического развития и торговли РФ подготовлен проект «Стратегия инновационного развития РФ на период до 2020 года». Ключевыми задачами проекта являются «Наращивание человеческого потенциала в сфере науки, образования, технологий и инноваций», а также «Резкое, кратное повышение инновационной активности существующего бизнеса и динамики появления новых инновационных компаний.[4]

Использованные источники:

1) Закон Самарской области «О государственной поддержке инновационной деятельности на территории Самарской области» [Текст]. – Введ. 9 ноября 2005 года n 198-гд.
2) Сборник «Идеи нашего города» (сборник научно-технических достижений из серии «Изобретено в Тольятти») [Текст] / под ред. З.Ф.Мазур., 2010г. – 210 с.
3) Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года [Текст] / Минэкономразвития России, Москва – 2010г.
4) Invest Samara [Электронный ресурс] / Инновационное развитие. − Режим доступа: http://www.investinsamara.ru, свободный, — Загл. с экрана.

УДК 51-77

Маринова Н.В.
магистрант 2 курса
Рязанский государственный радиотехнический университет
Россия, г. Рязань

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАТЕМАТИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ ПРИ РАЗРАБОТКЕ И РЕАЛИЗАЦИИ РЕШЕНИЙ В ФИНАНСОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Рассматривается вопрос использования математических моделей при разработке и реализации решений в финансовой экономике. Изучаются основные понятия, касающиеся математических моделей в экономике, перечисляются виды математических моделей и методов, дается их краткое описание. Уделяется внимание условиям, которые необходимо соблюдать для получения достоверных данных. Делается вывод об актуальности и роли математических методов при разработке и реализации решений в финансовой экономике.

Математические модели, финансовые решения, разработка решений, реализация решений, принятие решений, финансовая экономика, математические методы.

MATHEMATICAL MODELS USING IN DEVELOPMENT AND IMPLEMENTATION OF DECISIONS IN FINANCIAL ECONOMICS

Mathematical models using in development and implementation of decisions in financial economics are considered. Basic concepts relating to mathematical models of the economy are studied, types of mathematical models and methods are listed, their brief description is made. Attention is paid to the conditions that must be followed to obtain reliable data. The conclusion is made about the relevance and role of mathematical methods in development and implementation of decisions in financial economics.

Mathematical models, financial decisions, development of decisions, implementation of decisions, decision-making, financial economics, mathematical methods.

Принятие решений — важная составная часть финансовой экономики. Эффективное принятие решений необходимо для выполнения финансовых функций. Совершенствование процесса принятия оптимальных решений в ситуациях исключительной сложности достигается путем использования научного подхода к данному процессу, а также различных моделей и методов принятия решений.

Использование математических моделей является важным инструментом при разработке и реализации решений в финансовой экономике. Они позволяют отобразить существующие связи в экономической жизни, прогнозировать поведение экономических субъектов и экономическую динамику. Благодаря конкретизации данных через представление их в виде математических моделей, стало возможным уменьшить трудоемкость работ по разработке и реализации решений, а также повысить эффективность анализа данных.

Задачи, возникающие при разработке и реализации решений в финансовой экономике, отличаются альтернативностью решения и имеющимися ограничивающими условиями. При решении данных задач возникает необходимость выбрать самый оптимальный вариант из всех допустимо возможных. Преимуществом использования математических моделей при разработке и реализации решений в финансовой экономике является то, что наилучший вариант может быть выбран из значительного количества вариантов [1].

По определению Р. Шеннона, «модель — это представление объекта, системы или идеи в некоторой форме, отличной от самой целостности». Иными словами, модель — это упрощенная реальная ситуация, благодаря

которой можно проанализировать закономерности процесса без риска нанесения большого ущерба.

Математическая модель представляет собой описание объекта и его поведения в виде совокупности математических и логических выражений.

Для использования математических моделей при разработке и реализации финансовых решений большое внимание должно уделяться:

- адекватности данных;
- их достоверности во временном аспекте;
- анализу закономерностей процесса;
- определению методов, с помощью которых можно решить задачу;
- анализу полученных результатов [2].

В области разработки и принятия финансовых решений чаще всего используются математические модели, имеющие компьютерную реализацию.

Математические модели, используемые при разработке и реализации решений в финансовой экономике, можно разделить на два класса: имитационные и нормативные.

Имитационные модели описывают состояние организации или какого-либо процесса при реализации определенного финансового решения и при конкретных условиях внешней среды. Они обычно используются для оценки альтернативных вариантов.

Нормативные модели задают выбор оптимального варианта среди всех возможных вариантов.

В реальной практике часто используются интерактивные модели, которые состоят из взаимосвязи имитационных и нормативных моделей. Они используются обычно в случае разработки и принятия наиболее сложных финансовых решений. Большим преимуществом данного класса моделей является возможность сужать количество альтернативных решений на каждом шаге, при этом уточняя последствия их реализации.

Процесс построения математических моделей, используемых при разработке и реализации решений в финансовой экономике, состоит из следующих этапов:

- постановка задачи с обозначением ограничений и зависимых, независимых параметров;
- формализация, когда постановленная задача записывается в виде математических и логических выражений;
- верификация, т.е. проверка математической модели на соответствие статистическим данным, определение актуальности и полезности данной модели;
- применение: модель применяется при разработке и принятии решений в финансовой экономике;
- модернизация модели по данным ее применения, в случае, если необходимы какие-либо корректировки.

Модели можно также классифицировать по степени определенности, с которой можно прогнозировать результат. По данному классификационному признаку модели делятся на детерминированные, стохастические модели и модели полной неопределенности.

Детерминированные модели описывают состояние организации при принятии финансового решения в условиях полной определенности, когда для каждого параметра известно, как он изменится при вариации других параметров.

Стохастические модели — это модели в условиях риска. В данных моделях влияние одного параметра на другой задается в виде вероятностного распределения.

В моделях полной неопределенности известны только приблизительные границы изменения параметра при вариации других параметров [3].

Математические модели в области разработки и принятия финансовых решений рассматриваются как отдельные самостоятельные разделы, включающие изучение различных математических методов. Принято разделять математические модели на линейные и нелинейные. Рассмотрим некоторые методы данных видов моделей.

Регрессивный анализ — это такая статистическая процедура, при которой рассчитывается среднее соотношение между зависимыми и независимыми переменными.

Метод Лангранжа позволяет найти оптимальное решение через вычисление производных оптимизируемой функции и применяется при наличии ограничений.

Метод Гауса заключается в поиске оптимальной задачи при последовательном изменении состава базового решения до получения оптимального варианта. Оценка и ограничения являются линейными функциями.

Линейное программирование изучает методы исследования, при которых на неизвестные линейной функции накладываются ограничения, а задачей данной науки является нахождение экстремума функции. Линейное программирование особенно широко используется при принятии и разработке решений в финансовой экономике, особенно для определения оптимального способа по распределению ресурсов.

Дискретное программирование — наука, искомые значения переменных в которой могут быть только целыми числами. Данный метод используется достаточно редко по причине своей трудоемкости, причем сложность возрастает с увеличением количества переменных.

Существуют также задачи с булевыми переменными, когда решения могут принимать не любые значения, а только одно из двух.

Параметрическое программирование — это такой математический метод, при котором от определенного параметра линейно зависят свободные члены системы уравнений и коэффициенты при неизвестных.

Блочное программирование позволяет принимать решения для многоуровневых структур: холдингов, различных комплексов и групп.

Теория графов обладает хорошей наглядностью за счет нумерации каждой вершины порядковым номером, а каждой дуги — двойной индексацией. Если знать особенности сети и ее параметры, то можно оптимизировать различные задачи.

Динамическое программирование обеспечивает оптимальный процесс развития за счет возможности последовательного принятия мер.

Теория игр применяется в условиях риска и неопределенности. В бизнесе она особенно часто используется при принятии финансовых решений, когда необходимо учитывать действия конкурента. Данная теория описывает процесс взаимодействия конфликтующих сторон, причем действия должны происходить по определенным правилам.

Эвристическое программирование является методом решения особо сложных обратных задач, когда нет полной информации об объекте. Данный метод опирается на опыт специалистов-математиков. Базой для принятия решения является поиск взаимосвязанных компонентов.

Таким образом, были рассмотрены математические модели, используемые при разработке и реализации решений в финансовой экономике. Применение математических моделей при принятии решений и в целом в экономике играет важную роль. Благодаря математическим моделям можно в кратчайшие сроки и при наименьших затратах выбрать оптимальный вариант из допустимо возможных, причем полученная информация будет обоснованной и достоверной [4].

Использованные источники:

1.Пузанков Д.В. Поддержка принятия решений. Методы принятия управленческих решений. СПб.: Изд-во СПбГЭТУ «ЛЭТИ», 2003. 164 с.

2. Пучков Н.П. Математика в экономике: Учебное пособие. Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2002. 80 с.

3. Костин В.Н., Тишина Н.А. Статистические методы и модели: Учебное пособие. Оренбург: ГОУ ОГУ, 2004. 138 с.

4. Маркин Ю.П. Математические методы и модели в экономике. М.: Высшая школа, 2007. 424 с.

Марковская Д.
студент, 3 курс
Руководитель:
Батищева Е.А., к.э.н.
доцент
Экономический факультет

Ставропольский государственный аграрный университет

АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВА И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОДУКЦИИ ЖИВОТНОВОДСТВА (НА ОСНОВАНИИ ОТЧЕТНОСТИ СПК КОЛХОЗА – ПЛЕМЗАВОДА «КУБАНЬ»)

Аннотация: СПК колхоз - племзавод «Кубань» находится по адресу: Ставропольский край, Кочубеевский район, ул. Октябрьской Революции 11. Организационно- правовая форма собственности – частная. Основной вид экономической деятельности растениеводство в сочетании с животноводством.

Ключевые слова: экономический анализ, животноводство, валовое производство.

Объем производства сельскохозяйственной продукции является основным показателем характеризующим деятельность сельскохозяйственного предприятия. От его величины зависят объем реализации продукции, уровень ее себестоимости, уровень рентабельности.

Продукция животноводческих отраслей делится на две категории: продукция получаемая при производственном использовании животных (молоко, шерсть, мед); продукция получаемая при выращивании животных (приплод, прирост)

Проводя анализ валового производства продукции животноводства СПК колхоз-племзавод «Кубань», удалось определить, что валовое производство молока в 2014 году, которое составляет 37575 тыс. центнеров не только достигло планового уровня, но превысило его на 23%. А так же прирост живой массы КРС в анализируемом периоде, который составил 1308 тыс. центнеров, достиг планируемого уровня и превысил его на 12%.

Таблица 1 – Валовое производство продукции животноводства, ц

Показатели	2012	2013	2014	2014 г. в % к:	
				2013	2012 г.
Молоко	35725	30563	37572	122,9	105,2
Прирост живой массы молодняка: крупного рогатого скота	1092	1171	1308	111,7	119,8

Следует отметить, что показатели продуктивности животноводства в исследуемом периоде зачастую превышали планируемые, так годовой удой молока на 1 фуражную корову превысил планируемый показатель на 23,7%. среднесуточный прирост молодняка опередил планируемый показатель на 26,7 %, а выход приплода на 17,1%.

Факторами обуславливающими такой рост являются:

– увеличение поголовья крупного рогатого скота;
– изменение и улучшение качества кормов;

– строительство силосно-сенажных траншей для хранения кормов, что обеспечивает их надежную сохранность и высокое качество;

– ужесточение внутреннего регламента кормления, доения, осеменения животных.

Основными каналами реализации произведенной продукции для СПК «Кубань» являются сельскохозяйственные предприятия, при этом отсутствуют госпоставки продукции животноводства.

На сегодняшний день отрасль животноводства, по-прежнему, считается убыточной несмотря на значительные государственные дотации, субсидии, компенсации. Здесь значительную роль играет высокая себестоимость продукции животноводства.

Таблица 2 – Выполнение плана по продуктивности животноводства

Показатели	Базисный период	Отчетный год			
		План	Фактически	К уровню базисного периода, %	К плану, %
Годовой удой молока на 1 фуражную корову, кг	2230	1900	2350	105,4	123,7
Среднесуточный прирост молодняка, г: КРС	556	454,2	576	103,6	126,7
Выход приплода, гол.: телят на 100 коров	90,1	84,6	97,9	108,6	117,1

Однако в условиях действия западный санкций на продовольственную продукцию и отечественной политики импортозамещения наблюдается экономический подъем предприятий данной отрасли, растет и число небольших предприятий, специализирующихся на продукции животноводства. Возрастает инвестиционная привлекательность отрасли в целом.

Показатели развития КРС данного предприятия в анализируемом периоде в целом имеет положительные тенденции развития. Наблюдается увеличение поголовья КРС на 100 га сельскохозяйственных угодий на 26,6 %, в 2014 году данный показатель составил 15,2 гол., а в 2013 году – 10,4 гол.. Величина реализованной продукции выросла на 4% в отчетном периоде в сравнении с предыдущим.

Стоит так же отметить такой показатель экономической эффективности, как финансовый результат, величина которого в исследуемом периоде выросла на 36,7 %.

Причинами этому служат: модернизация техники предприятия; внедрение схем по синхронизации производства.

Рекомендуемые направления совершенствования как отрасли в целом, так и предприятия в частности:

– рост производства продукции, обеспечивающий продовольственную независимость страны;

– воспроизводство и повышение эффективности использования в сельском хозяйстве земельных ресурсов;

– повышение инвестиционной привлекательности отрасли;

– создание условий для рентабельного производства продукции животноводства, обеспечивающее расширенное воспроизводство;

– рост экономической самостоятельности субъектов РФ в решение продовольственной проблемы на региональном уровне;

– введение компенсаций сельскохозяйственным товаропроизводителям стоимости основных видов материально – технических ресурсов

Использованные источники:

1. Аверина, О.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник / О.И. Аверина, В.В. Давыдова, Н.И. Лушенкова. - М.: КноРус, 2012. - 432 с.
2. Иванов, И.Н. Экономический анализ деятельности предприятия: Учебник / И.Н. Иванов. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 348 с.
3. Медведева, О.В. Комплексный экономический анализ деятельности предприятия: Учебник / О.В. Медведева, Е.В. Шпилевская, А.В. Немова. - Рн/Д: Феникс, 2010. - 343 с.
4. Сурков, И.М. Экономический анализ деятельности сельскохозяйственных организаций / И.М. Сурков. - М.: КолосС, 2012. - 240 с.

УДК 657

Марченко А.Я.
студент 4 курса
Научный руководитель: Останина Е.В., старший преподаватель
Кафедра управленческого учета и анализа
Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА АУДИТОРСКИХ УСЛУГ

Статья посвящена анализу показателей рынка аудиторских услуг в Российской Федерации. При нестабильной ситуации на мировом рынке крайне важно использовать эффективные механизмы и инструменты работы экономической сферы, сделать их доступнее и понятнее для всех пользователей, а так же сосредоточить силы на развитии несырьевых областей.

Ключевые слова: Аудиторская деятельность, статистика, развитие рынка.

В условиях рыночных отношений для участия в экономической деятельности необходимо выявлять и реагировать на возникающие риски. Для этого важно следить в первую очередь за ведением собственной финансовой отчетности: проводить мероприятия по выявлению искажений или нарушений, а так же причины возникновения недостоверностей. Для проведения любых финансовых операций необходимо управленческое решение всех заинтересованных сторон, которое строится на основе соответствия организации требованиям законодательства, а так же ее финансовому состоянию и результатах деятельности за требуемый период. Чтобы провести оценку по всем критериям необходимо, чтобы проверяющий был непредвзят, независим, а так же компетентен в рассматриваемых вопросах. Для соблюдений всех перечисленных условий существует аудиторская деятельность по проведению аудита и оказанию сопутствующих аудиту услуг, осуществляемая аудиторскими организациями, индивидуальными аудиторами [1].

Участниками аудиторской деятельности являются аудиторы, саморегулируемые организации аудиторов, аудиторские организации, а также аудируемые лица, для которых и проводят аудит.

Аудит – независимая проверка бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица в целях выражения мнения о достоверности такой отчетности [1].

Государственное регулирование аудиторской деятельности осуществляется Министерством Финансов Российской Федерации, в обязанности которого входит разработка нормативно-правовой базы, ведение реестра по аудиторской деятельности, а так же анализ рынка аудиторских услуг, в том числе по динамике доходов, количественных показателей клиентов аудиторских организаций, бухгалтерская отчетность

которых проаудирована, распределению выданных аудиторских заключений по видам, а так же по видам экономической деятельности. Для анализа эффективности аудиторской деятельности рассмотрим поочередно перечисленные показатели.

Таблица № 1. Динамика доходов аудиторских организаций [2]

	2012 год	2013 год	2014 год	Изменения	
				В сумме 2014/2013	В % 2014/2013
Объем оказанных услуг – всего, млрд. руб.	51,0	51,7	53,6	+1,9	+3,67
Объем доходов от аудита, приходящийся на 1 млн руб. выручки клиентов, руб.	325	339	313	-26	-7,67

По данным таблицы № 1 за период с 2013 по 2014 год в сумме оббьем оказанных услуг вырос на 1,9 млрд. руб. (на 3,67%), в то время как объем доходов от аудита, приходящийся на 1 млн. руб. выручки клиентов сократился на 7,67% по сравнению с 2013 годом, что может свидетельствовать об изменении экономического положения на рынке как клиентов, так и аудиторских организаций. Влияние оказывают факторы отраслевой конкуренции, а так же общеэкономические условия, которые формируют цену аудиторских услуг, а так же влияют на объем выручки организаций.

Обратив внимание на количественные показатели клиентов аудиторских организаций, бухгалтерская отчетность которых проаудирована, отметим, что их объем так же сократился. Так, в 2014 году клиентов насчитывалось 67857, а в 2013 уже 68380, что показывает снижение на 523 клиента за отчетный период, или на 0,76%. Уменьшение данного показателя свидетельствует о нестабильной рыночной обстановке, при которой проведение обязательной проверки сокращается из-за изменения организационной формы или же банкротства (закрытия) клиента, а по прочим услугам привлекаются другие специалисты.

Для того чтобы оценить последствия изменений на экономическом рынке обратимся к таблице №2.

Таблица № 2. Распределение клиентов аудиторских организаций, бухгалтерская отчетность которых проаудирована по видам экономической деятельности [2].

	Доля в общем количестве клиентов, %		В сумме, 2014/2013
	2013	2014	
Клиенты-всего	100,0	100,0	100
из них:			
Добыча полезных ископаемых	1,9	1,8	-0,1
производство, передача и распределение	3,1	3,3	+0,2

	Доля в общем количестве клиентов, %		В сумме, 2014/2013
	2013	2014	
электроэнергии			
строительство	10,3	9,9	-0,4
транспорт и связь	4,8	4,8	-
Оптовая и розничная торговля	19,6	19,0	-0,6
финансовая деятельность	2,5	2,6	-0,1

Исходя из данных таблицы 2 видно, что снизилась доля клиентов почти по всем сферам экономической деятельности, а именно: в сфере добычи полезных ископаемых на 0,1%, в строительстве на 0,4%, оптовой и розничной торговле на 0,6%, а так же в финансовой деятельности на 0,1%. Неизменным остался показатель по транспорту и связи на уровне 4,8%, а прирост показал лишь показатель производство, передача и распределение электроэнергии на 0,2%.

С другой стороны, не смотря на сокращение клиентов, качество ведения документооборота у клиентов вырос, что говорит о повышении прозрачности деятельности организаций.

Таблица № 3.Распределение выданных аудиторских заключений по видам [2]

	Доля в общем количестве выданных аудиторских заключений			
	по результатам обязательного аудита		по результатам инициативного аудита	
	2013	2014	2013	2014
Аудиторские заключения - всего	100,0	100,0	100,0	100,0
в том числе:				
с выражением немодифицированного мнения	74,1	76,5	70,9	73,1
с выражением мнения с оговоркой	24,8	22,6	26,2	24,3
с выражением отрицательного мнения	0,6	0,5	1,9	1,6
с отказом от выражения мнения	0,4	0,3	1,0	1,0
Аудиторские заключения с выражением сомнения в возможности клиента продолжать деятельность и с указанием на значительную неопределенность в деятельности клиента	3,3	3,2	2,4	2,5

Проанализировав данные таблицы 3, отметим, что по результатам обязательного аудита по всем показателям наблюдается улучшение в 2014 году по сравнению с 2015 годом. Например, доля в общем количестве

выданных аудиторских заключений с выражением немодифицированного мнения увеличилась на 2,4%; с выражением мнения с оговоркой уменьшилась на 0,2%; с выражением отрицательного мнения уменьшилась на 0,1%; аудиторские заключения с выражением сомнения в возможности клиента продолжать деятельность и с указанием на значительную неопределенность в деятельности клиента уменьшилась на 0,1%.

Что касается результатов инициативного аудита, то положительная динамика наблюдается по аудиторским заключениям с выражением немодифицированного мнения на 2,2%, а так же с выражением отрицательного мнения на 0,3%. Неизменным остался показатель по отказам от выражения мнения на уровне 1,0%. По показателям аудиторские заключения с выражением мнения с оговоркой, а так же аудиторские заключения с выражением сомнения в возможности клиента продолжать деятельность и с указанием на значительную неопределенность в деятельности клиента наблюдается ухудшение на 0,1% и 0,1% соответственно.

Необходимо отметить, что все проанализированные показатели зависят от многих факторов, которые складываются на внешнем и внутреннем экономических рынках и напрямую влияют на процесс аудиторской деятельности. С помощью законодательной базы, принятии нормативно-правовых документов бухгалтерская отчетность становится более прозрачной и понятной для пользователей, количество квалифицированных кадров возрастает, а так же в условиях глобализации и развитии IT-технологий информационная платформа доступна каждому заинтересованному лицу. Аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов на рынке занятости становится больше, услуги более доступны, а аттестационные требования выше, что оказывает положительное влияние на рынок спроса и предложения. Таким образом, уровень конкуренции между аудиторами возрос, но и уровень составления отчетностей финансовой деятельности, налоговой и бухгалтерской грамотности клиентов так, же повысился. Полный переход на международные стандарты и адаптация их к российской экономике позволит упростить интеграцию зарубежных представителей на отечественный рынок, а так же российских участников зарубеж.

Использованные источники:

1.Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 30.12.08 № 307-ФЗ.
2.Основные показатели рынка аудиторских услуг в РФ в 2014 г. http://www.minfin.ru/common/upload/library/2015/06/main/Kontrol_nadzor_19062015_1.pdf

Медведева В.А.
студент 4 курса
Направления ГМУ
ФГБОУ ВО БашГАУ
г. Уфа

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ И КАЧЕСТВО СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: В данной статье представлен анализ проблем обеспечения конкурентоспособности сельского хозяйства. Так же описаны варианты решения этих проблем.

Ключевые слова: сельское хозяйство, сельскохозяйственная продукция, конкурентоспособность, качество.

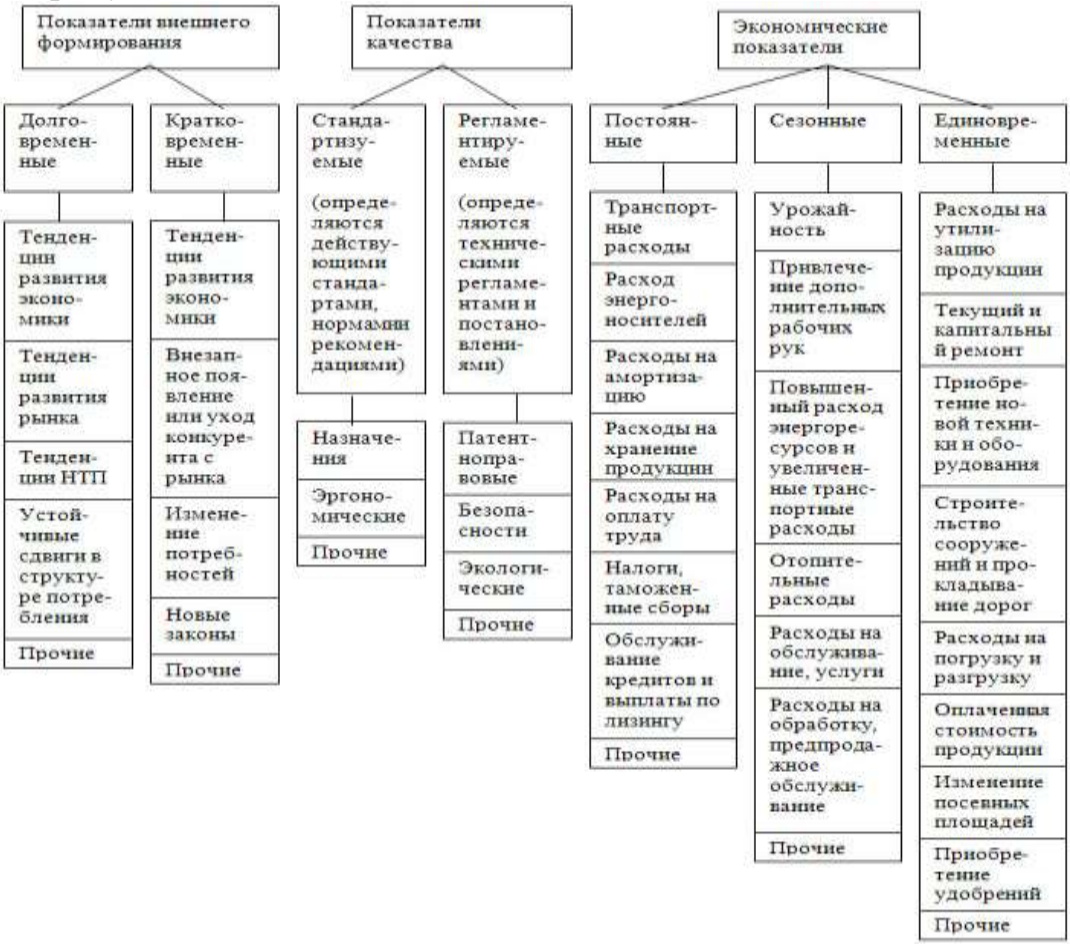
Товар – это основа рынка и рыночных отношений. Продукт для того чтобы стать товаром должен обладать определенными качествами, которые стали бы интересны потребителю.

В современных условиях все больше увеличивается объём потребления товаров, при этом потребители заинтересованы в приобретении качественной и при этом недорогой продукции. Поскольку в соответствии со спросом увеличились виды и объемы выпускаемой продукции, с каждым днем производителям приходится придумывать новые пути для повышения конкурентоспособности продукции. То есть для потребления одним из условий конкурентоспособности является качество продукта. [1]

Качество продукции - это такие показатели продукции, которые демонстрируют степень пригодности для ее потребления. Конкурентоспособность продукции – это свойства продукции, способные удовлетворить потребности потребителя, способность быть привлекательно для потребителя, а также характеристика товара отражающая его выдающиеся качества по сравнению с аналогичными на рынке. Для определения конкурентоспособности продукта используют систему оценок, в которую входят два вида – прогнозируемая или ожидаемая конкурентоспособность товара и реальная – это фактическая способность удовлетворять потребности потребителя. [4]

На сегодняшний день как никогда актуален вопрос повышения качества и конкурентоспособности продукции отечественного сельхозпроизводителя. Однако сельскохозяйственная продукции во многом отличается от многих других товаров как особой технологией производства, переработки и реализации, так и свойствами, которые вызывают свои сложности при реализации. Рассмотрим факторы, влияющие на конкурентоспособность и качество сельскохозяйственной продукции (рис. 1):

Рисунок 1 Факторы, влияющие на конкурентоспособность и качество сельхоз продукции.



Из схемы видно, что для того чтобы тот или иной продукт был готов к употреблению и пользовался спросом необходимо учесть множество факторов. Что касаемо сельскохозяйственной продукции тут добавляются еще целый список нюансов.

С каждым годом в России возрастает доля импортных продуктов питания, при этом в развитых странах (США и государства ЕС) объемы производства сельского хозяйства примерно на 30% превышают потребности населения в продуктах питания, эта разница поступает на российский рынок. Согласно знаменитой пирамиде потребностей А. Маслоу эта тенденция представляет угрозу жизни и здоровью человека. При анализе конкурентоспособности сельского хозяйства необходимо отметить тот факт, что размер торговой наценки составляет 40%, в то время как в мире он колеблется от 8% до 12%.

Основными конкурентными преимуществами сельского хозяйства являются природные ресурсы, квалификация кадров, уровень технологии и качества производства сельскохозяйственной продукции, материальные и финансовые ресурсы, наличие государственной поддержки и характер конкуренции. Главным препятствием для развития конкуренции

отечественного сельского хозяйства является тот факт, что значительная часть выручки остается у посредников, сами же сельхозтоваропроизводители реализуют продукцию по низким ценам и вход на рынок для фермеров практически закрыт. Известно, что во всех отраслях экономики прибыль концентрируется в отдельных частях цепочки создания стоимости продукции, по этой причине любое предприятие стремится занять место в тех сферах, где прибыльность выше. Именно поэтому сегодня в России приоритетна посредническая деятельность, а не производство продукции.[3]

Одним из важнейших, факторов, влияющих на конкурентоспособность сельскохозяйственной продукции, является государственная политика в области регулирования и поддержки сельхозпроизводителя. Объективная необходимость государственного регулирования аграрного сектора обусловлена рядом причин, среди которых важнейшими являются: обеспечение продовольственной безопасности страны, низкая конкурентоспособность и производительность отрасли, ценовой диспаритет на сельскохозяйственную и промышленную продукцию, низкий уровень оплаты труда работников сельского хозяйства и другие. Система госрегулирования призвана создать благоприятные условия для развития сельского хозяйства должна быть сориентирована на решение первоочередных задач:

- ускорение социального развития села;
- стимулирование развития конкуренции и бизнеса на аграрном рынке;
- усиление государственной поддержки на федеральном и региональном
- уровнях внедрения современных технологий в сельском хозяйстве;
- создание единой информационной и консультационной системы в АПК;
- содействие развитию агропромышленной интеграции и сельскохозяйственной кооперации в сфере переработки, хранения и сбыта продукции.

Оказание поддержки производителям сельского хозяйства осуществляется в форме субсидирования, льготного кредитования, налогового и инвестиционного стимулирования. Финансовая поддержка агропромышленного комплекса осуществляется по следующим направлениям: компенсация части затрат на сельхозтехнику и горюче-смазочные материалы, электроэнергию, удобрения. Также еще одним способом содействующим российским сельхозпроизводителям может стать создания специальных государственных фондов финансовой поддержки сельского хозяйства, обладающих источниками формирования и целевым характером использования.

Использованные источники:

1. Аристов, О.В. Управление качеством: Учебник / О.В. Аристов. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 224 с.

2. Владимиров И. А. О российских условиях развития аграрного предпринимательства: Журнал ВАК «Аграрная Россия» / И. А. Владимиров, 2013. - № 3, С. 26-31.
3. Владимиров И. А. Природные и социальные условия развития аграрного предпринимательства в России: Журнал ВАК «Аграрное и земельное право» / И. А. Владимиров, 2013. - № 2, С. 106-111.
4. Магомедов, Ш.Ш. Управление качеством продукции: Учебник / Ш.Ш. Магомедов, Г.Е. Беспалова. - М.: Дашков и К, 2013. - 336 с.

УДК 658.

Меджидова М.Б.
студент
3 курс, Институт управления
направление подготовки «Менеджмент организации»
ФГАОУ ВПО "Белгородский государственный национальный исследовательский университет"
Научный руководитель: Прядко С.Н.
кандидат экономических наук, доцент
кафедра «Менеджмент организации»
Россия, г. Белгород

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА

В данной статье автор поднимает актуальную проблему государственной поддержки малого бизнеса в России. Представлены существующие стратегии государственной поддержки. Выделены основные причины недостаточной развитости малого бизнеса в России.

Ключевые слова: *малый бизнес, государственная поддержка, проблема, стратегия, экономика.*

In this article, the author raises the urgent problem of the state support of small business in Russia. Presents the existing strategies of state support. The basic reasons for the lack of development of small business in Russia.

Keywords*: small business, government support, problem, strategy, economics.*

Уровень развития малого бизнеса в государстве влияет на состояние его экономики в целом. Малый бизнес способствует появлению новых инновационных технологий производства, стимулирует развитие конкуренции в экономике, повышает эффективность производства. В то же время, малый бизнес является важнейшим элементом поддержания конкурентной рыночной экономики.

Разработка и модернизация стратегий государственной поддержки малого бизнеса имеет большое значение для страны. В современной России малые предприятия сталкиваются с рядом проблем. Такими проблемами являются высокие ставки по кредитам, налоги, отсутствие квалифицированных кадров, недостаточная материально-техническая и

финансовая ресурсные базы. Одной из основных проблем является законодательная база, на которую опирается малый бизнес. Важным аспектом в развитии малого бизнеса является государственная поддержка.

В малом предпринимательстве официально занято более 17 млн чел., из которых в сфере индивидуальной предпринимательской деятельности занято 5,4 млн чел. (30,6 %), на предприятиях занято 12,4 млн чел. (69,4 %). Доля малого бизнеса в ВВП составляет 20% [1.].

В России для поддержки малого бизнеса разработаны законодательные и нормативно-правовые акты, которые направлены на создание благоприятных условий для развития малого бизнеса. Среди них следует отметить Федеральный закон №209-ФЗ от 24 июля 2007 года "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" (с изменениями и дополнениями от: 18 октября 2007 г., 22, 23 июля 2008 г., 2 августа, 27 декабря 2009 г., 5 июля 2010 г., 1 июля, 6 декабря 2011 г., 2, 23 июля, 28 декабря 2013 г.). Закон содержит 27 статей, раскрывает основные цели и принципы государственно политики в области развития малого и среднего предпринимательства в РФ [2.]. Согласно законодательству были снижены налоги, введены "налоговые каникулы" и упрощена система налогообложения, появилось государственное кредитование, были образованы инфраструктуры для поддержки малого бизнеса.

Благодаря разработанным стратегиям государственной поддержки малого бизнеса в России частное предпринимательство является одним из самых перспективных секторов национальной экономики страны. Для поддержания экономики в условиях кризиса и санкций частное предпринимательство должно развиваться динамично. Программы софинансирования, кредитования и поддержки малого бизнеса помогают создавать новые рабочие места. Эти меры способствуют уменьшению безработицы, увеличению ВВП и доходов государства [3.]. Слабая развитость малого предпринимательства является не только негативным аспектом развития экономики государства. Недостаточна развитость малого бизнеса является преимуществом для создающихся фирм, поскольку данный рынок имеет низкий уровень конкуренции. Структура предприятий малого бизнеса в России показана на рис.1 [4.].

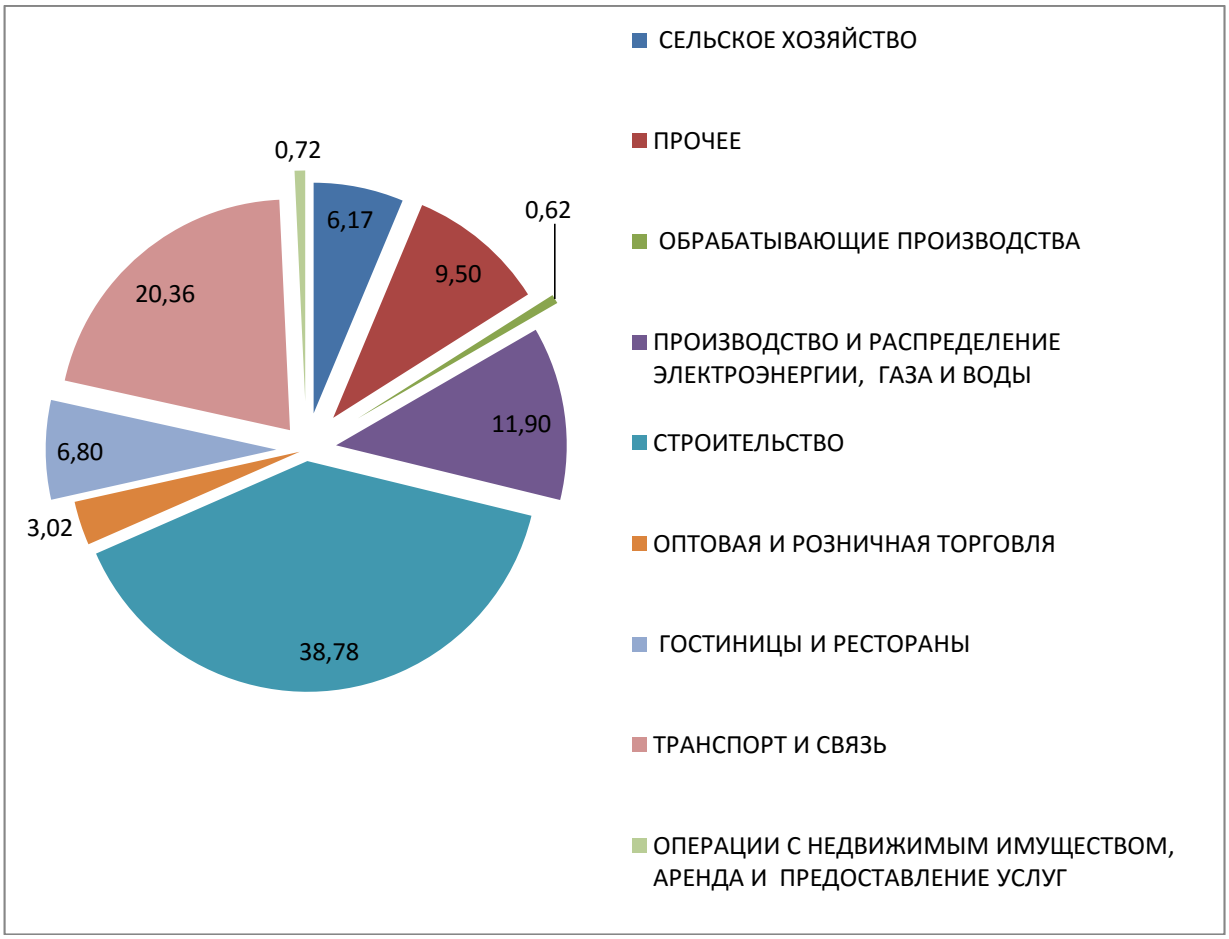


Рис. 1. Структура предприятий малого бизнеса в России 2014г.

Разработанные стратегии государственной поддержки малого бизнеса позволяют фирмам получать помощь государства посредством поиска и подбора кадров, обеспечения налоговых льгот, финансирования, консультирования по составлению и сбору документов. Для совершенствования государственной поддержки необходима отработка системы институтов финансирования кредитования и страхования рисков малого предпринимательства. В то же время, необходимо ввести особые формы страхования кредитных рисков банков, а также расширение форм залога для получения кредита. Большое значение для развития малого бизнеса имеет лизинг. Лизинг является наиболее защищенным видом кредитования, позволяющим размещать средства на длительный период по рыночным ставкам для кредитора и при этом по доступной цене. Наряду с лизингом, существенную роль в развитии малого бизнеса может сыграть франчайзинг. Такая форма поддержки предоставляет возможность широкому кругу начинающих предпринимателей получить технологии ведения успешного бизнеса.

Использованные источники:

1. Калинин А. Мало и медленно / А. Калинин // Российская газета. – 2015. - №993 (14). [Электронный ресурс] режим доступа - http://www.rg.ru/2015/04/14/dola.html

2. Собрание законов Российской Федерации // Собрание законов РФ - М.:Деловая пресса, 16 марта 2015. - №1 1.
3. Сивенюк А.И. Перспективы развития малого бизнеса в России / А.И.Сивенюк // Молодой ученый. - 2013. - №7. - С.293-294
4. Федеральная служба государственной статистики / Официальная статистика – Росстат, 2014. – Малые предприятия. [Электронный ресурс] режим доступа - http://www.gks.ru/

Микитенко Е.Г.
магистрант 1 курса
Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)
Донского государственного технического университета
Россия, г. Шахты

ИНТЕРПРЕТАЦИЯ СОЦИАЛЬНОЙ РАЦИОНАЛЬНОСТИ

В условиях широкомасштабной трансформации всех сфер жизнедеятельности мирового сообщества, когда человечество постоянно находится в поиске оптимального варианта своего развития, проблема социальной рациональности невольно становится одной из важнейших и актуальных проблем социальных и гуманитарных наук.

Рациональность как способ гармонизации научно-технического и социокультурного пространства исторически видоизменялась по своему содержанию и функциям. Первые попытки осмысления понятия рациональность относятся к временам античности (Парменид, Аристотель, Платон). Впоследствии идея античной рациональности станет основой формирования европейской рациональности.

В результате развития научно-технического прогресса и внедрения в производство и повседневную жизнь последних достижений научной технической мысли появилась такая категория как научная рациональность. При этом под рациональностью в общем виде следует понимать совокупность правил, норм, образцов научно-познавательной деятельности, обеспечивающих научную истинность результата познания, а также отличающейся строгими способами доказательства. Однако следует отметить, что вплоть до XX века научная рациональность являлась отражением нужд и потребностей технического прогресса, часто не принимая во внимание культурно-ценностный аспект. Подобное положение дел, в свою очередь, привело к множеству споров и дискуссий. И, как следствие, осмысление данной проблемы привело к формированию двух течений, диаметрально противоположных в своих взглядах относительно данной категории – это сциентизм и антисциентизм. Первые провозглашали науку высшей ценностью и приветствовали все достижения научного прогресса, утверждая, что знание это наивысшая культурная ценность, а наука является ядром всех сфер человечества. Вторые, наоборот, имели критическое отношение к науке, подчеркивая, что в подобных условиях

человечество стоит перед множеством опасностей, истоки которых и кроются в самой науке и научных достижениях.

На фоне многочисленных споров и дискуссий были предприняты первые попытки рационализации общественных отношений. Но на этом фоне возникло неразрешимое «противоречие между постулатом о способности индивида разумно строить свой мир и реальной практикой индивидуальной и общественной жизни»[1, с. 97]. Вскоре события XX века деструктивного характера отчетливо показали, что развитие рациональности, оторванной от ценностного контекста, приводит к разложению культурных смыслов и потере человеком своей идентичности. Стало понятно, что установки на рациональность и желания переустроить общество по принципу слаженного механизма оказалось недостаточно, чтобы понять весь спектр человеческих чувств и общественных явлений, справиться со всей мощью иррационального. Апелляция к разуму привела к пониманию его бессилия, этический иррационализм стал реакцией на неудачи разума [2, с. 114].

Как показала практика, научная рациональность испытала ряд ограничений во многих сферах жизнедеятельности человека, среди которых, в первую очередь, необходимо выделить экономику. Подобное положение дел обусловило появление новой научной категории, получившей название «ограниченная рациональность». Впервые в научный оборот данное понятие было введено Г. Саймоном. Центральное место в его исследовании занял вопрос выбора и принятия рационального экономического решения. При этом он утверждал, что «… следует принимать в расчет не только рациональность выбора, т.е. степень адекватности выбранных решений, но и рациональность процедур, т.е. эффективность (в пределах человеческих когнитивных возможностей и ограничений) процедур…»[3, с. 27]. В качестве человеческих когнитивных ограничений он выделил интеллект и внимание. Кроме того, в качестве фактора, определяющего степень успеха того или иного решения, он выделил накопленный личный опыт, «связанный с наваждениями».

Более того, выдвинутая модель ограниченной рациональности Г. Саймона позволяет посмотреть под другим углом на соотношение идеальных типов по Веберу. При этом тип поведения представляется функцией двух переменных, а именно степенью жесткостью двух переменных и степени полноты информации, используемой для принятия решения. Очевидно, что по мере движения от аффективного поведения к целерациональному процедура принятия решений усложняется за счет увеличения объема принимаемой во внимание информации, совершенствования ее обработки.

В социальной научной рефлексии произошла трансформация научной рациональности, и, в результате, выделилось самостоятельное понятие «социальная рациональность», которое должно было стать основой в

преодолении социальных недугов, а также способствовать активному развитию гражданского общества.

По сегодняшний день данная категория не имеет общепринятой единой интерпретации. Исследованию социальной рациональности было посвящено множество научных работ в области социологии.

Одни определяют рациональность как деятельность, связанную с познавательной и социально-преобразующей деятельностью индивидов и групп.

Исследователь А.И. Ракитов интерпретировал социальную рациональность как систему замкнутых и самодостаточных правил, норм и эталонов, принятых и общезначимых в рамках данного социума для достижения социально-осмысленных целей.

Третьи приводят такую дефиницию данного понятия: социальная рациональность – это способ функционирования социальных систем, необходимым элементом которых является логика, способность к самореференции и саморегуляции.

Выделяя общие черты, выражающие сущность данного понятия, постнеклассическая наука определила три наиболее важных условия, коим должна отвечать социальная рациональность, это: во-первых, рациональное значит логически обоснованное; во-вторых, в основе рационального поведения лежит закон, либо правило, либо целесообразность; и в-третьих, рациональное значит эффективное. Следовательно, социальная рациональность представляет собой особую форму связи цели и средств достижения цели, т.е. максимально эффективный способ достижения цели.

Таким образом, рассмотренная проблема социальной рациональности является социально значимой и актуальной в анализе отношений человека и общества современности. Можно с уверенностью утверждать, что культура рациональности, рассматриваемая в контексте духовных ценностей, а также проникнутая духом ответственности и самокритичности, является жизненно необходимым компонентом культуры человека. Отсутствие которой, в противном случае, повлечет за собой опасность нарастания антирационалистических тенденций, что повлечет за собой возможность развития агрессивных авторитарных идеологий.

Использованные источники:

1. Чеснокова М.Г. О социокультурных основаниях типов рациональности // Вестник МГПУ. – 2012. – №1 (5). – С. 95 – 106.
2. Нагой Ф.Н. Проблема соотношения реальности и рациональности в современном социально-философском знании // Грамота. – 2015.– №7 (57). – С. 112-115.
3. Саймон. Г. Рациональность как процесс и продукт мышления //Thesis. – 1993. – №3. – С. 16 – 38.

УДК 338.2

Митина И.А., к.э.н.
доцент, кафедра «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВО «Донской государственный технический университет» (ДГТУ)
Россия, г. Ростов – на - Дону

РЕГИОНАЛЬНЫЙ ФОРМАТ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация. В статье характеризуются возможности осуществления инновационного развития на уровне региона, его приоритеты и основные структурные составляющие.

Ключевые слова: государственная инновационная политика; региональная инновационная политика; инновационное развитие; регулирование инновационного развития региона.

Основой социально – экономического прогресса выступает инновационное развитие, осуществление которого возможно посредством практической реализации инновационной политики как на макроуровне (государственная инновационная политика), так и на мезоуровне (региональная инновационная политика).

Для успешного поступательного развития национальной экономики государство призвано формулировать принципы и цели своей инновационной политики, которая выступает в качестве системы методов, форм и направлений государственного воздействия на производство с целью создания и внедрения новейших технологий и формирования системы стимулирования деятельности в инновационной сфере.

Региональная инновационная политика, в свою очередь, подразумевает определение и реализацию на мезоуровне приоритетов научно – технического развития, которое невозможно без взаимодействия федеральных и региональных органов управления и направлена на создание в регионе благоприятных условий и среды для осуществления нововведений. Конечной же целью регионального инновационного развития выступает поступательной повышение уровня социально – экономических показателей развития региона за счет эффективного использования его инновационного потенциала. Как следствие, региональная инновационная политика является органической структурной составляющей научно – технической и инновационной политики государства и содействует за счет использования на практике инноваций обновлению всех сфер жизнедеятельности людей посредством создания баланса интересов участников инновационных и научно – технических процессов.

Инновационное развитие, если не для всех без исключения, то для многих территорий является главным фактором, обеспечивающим социально – экономическое развитие в целом. К таким территориям можно отнести следующие:

- в регионе нет ни собственных природных ресурсов, ни развитого научно - технического потенциала, т.е. он является депрессивным и его развитие требует специальных мер;

- на территории расположены предприятия преимущественно добывающего комплекса, являющиеся потенциальными потребителями наукоемких технологий;

- промышленные предприятия региона способны выпускать конкурентоспособную высокотехнологичную продукцию и воспринимать наукоемкие технологии;

- в регионе создан научно-производственный и образовательный комплекс, который имеет потенциал для разработки современных наукоемких технологий.

Таким образом, инновационное развитие востребуется регионами в той мере, в которой оно способно внести вклад в решение задач его развития социально-экономической направленности.

Инновационная политика в регионе должна иметь строго избирательный селективный характер, т. е. не охватывать все направления научно-технического развития, а, выбирать узкие поля для стратегического прорыва, но при этом на этих полях должны быть сконцентрированы основные региональные ресурсы, в результате чего возможно не только достижение, но и превышение мирового технологического уровня.

Приоритеты инновационного развития должны быть ориентированы на формирование комплексного развития регионов за счет создания системы наукоградов и технополисов. Также региональное инновационное развитие должно способствовать осуществлению институциональных и структурных перемен в научной сфере региона посредством создания и развития инновационной инфраструктуры, которую представляют научно – технологические парки и бизнес – инкубаторы, инновационные фонды и банки. Инновационное развитие невозможно без правового, информационного, организационного и кадрового обеспечения инновационной деятельности в том или ином конкретном регионе, выступающих в качестве заключительного этапа реализации региональной инновационной политики.

Основными составляющими инновационного развития на уровне региона в современных экономических условиях выступают:

- осуществление мониторинга научно – инновационного потенциала регионов;

- ориентация на поддержку улучшающих и базисных инноваций, составляющих основу современного технологического уклада;

- финансирование за счет средств регионального бюджета наиболее значимых исследовательских проектов и программ;

- создание и функционирование инновационной инфраструктуры;

- использование для решения конкретных инновационных задач административного ресурса;

- создание условий, стимулирующих инновационную деятельность в регионе;

- осуществление инновационной деятельности в регионе в рамках международного инвестиционного сотрудничества и международного трансферта технологий.

Прямая и косвенная государственная поддержка развития инноваций выступает в качестве необходимой составляющей постоянного прогресса регионов, а рациональное сочетание прямого и косвенного государственного финансирования различных инновационных структур мощным системообразующим фактором функционирования инновационной сферы на мезоуровне.

Экономический механизм регулирования инновационного развития увязан тесно с такими формами его обеспечения как финансово – кредитная, налоговая, амортизационная и ценовая поддержка и представляет собой систему, подверженную как внешнему, так и внутреннему воздействию. При этом к внешнему воздействию относится государственная инновационная и научно – техническая политика, а к внутреннему региональная инновационная политика, конкретные проекты и приоритеты развития территорий.

Итак, осуществление инновационного развития на мезоуровне в конечном счете должно способствовать формированию нового технологического уклада и созданию условий для насыщения регионального рынка конкурентоспособной продукции, а федеральный приоритет перехода на инновационный путь развития отечественной экономики должен стать приоритетом и для региональных и муниципальных органов власти.

Использованные источники:

1.Митина И.А., Наскевич Л.Ф. Региональные аспекты осуществления инновационной деятельности: текст лекций. – Ростов н/Д: из – во РГЭУ (РИНХ), 2014. – 62 с. ISBN 978 – 5 – 7972 – 1977 – 4.

2.Митина И.А., Саенко Е.А. Инновационная составляющая развития экономики региона и направления ее активизации // Актуальные проблемы устойчивого развития регионов России: материалы международной научно – практической конференции. – Ростов н/Д: Издательско – полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2015. - С.108-114.

3.Санто Б. Инновация как средство экономического развития: пер. с венг. – М.: Прогресс, 1990. – 296 с.

УДК 338.2

Митина И.А., к.э.н.
доцент, кафедра «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВО «Донской государственный технический университет» (ДГТУ)
Россия, г. Ростов – на - Дону

РЕГИОНАЛЬНЫЙ ФОРМАТ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация. В статье характеризуются возможности осуществления инновационного развития на уровне региона, его приоритеты и основные структурные составляющие.

Ключевые слова: государственная инновационная политика; региональная инновационная политика; инновационное развитие; регулирование инновационного развития региона.

Основой социально – экономического прогресса выступает инновационное развитие, осуществление которого возможно посредством практической реализации инновационной политики как на макроуровне (государственная инновационная политика), так и на мезоуровне (региональная инновационная политика).

Для успешного поступательного развития национальной экономики государство призвано формулировать принципы и цели своей инновационной политики, которая выступает в качестве системы методов, форм и направлений государственного воздействия на производство с целью создания и внедрения новейших технологий и формирования системы стимулирования деятельности в инновационной сфере.

Региональная инновационная политика, в свою очередь, подразумевает определение и реализацию на мезоуровне приоритетов научно – технического развития, которое невозможно без взаимодействия федеральных и региональных органов управления и направлена на создание в регионе благоприятных условий и среды для осуществления нововведений. Конечной же целью регионального инновационного развития выступает поступательной повышение уровня социально – экономических показателей развития региона за счет эффективного использования его инновационного потенциала. Как следствие, региональная инновационная политика является органической структурной составляющей научно – технической и инновационной политики государства и содействует за счет использования на практике инноваций обновлению всех сфер жизнедеятельности людей посредством создания баланса интересов участников инновационных и научно – технических процессов.

Инновационное развитие, если не для всех без исключения, то для многих территорий является главным фактором, обеспечивающим социально – экономическое развитие в целом. К таким территориям можно отнести следующие:

- в регионе нет ни собственных природных ресурсов, ни развитого научно - технического потенциала, т.е. он является депрессивным и его развитие требует специальных мер;

- на территории расположены предприятия преимущественно добывающего комплекса, являющиеся потенциальными потребителями наукоемких технологий;

- промышленные предприятия региона способны выпускать конкурентоспособную высокотехнологичную продукцию и воспринимать наукоемкие технологии;

- в регионе создан научно-производственный и образовательный комплекс, который имеет потенциал для разработки современных наукоемких технологий.

Таким образом, инновационное развитие востребуется регионами в той мере, в которой оно способно внести вклад в решение задач его развития социально-экономической направленности.

Инновационная политика в регионе должна иметь строго избирательный селективный характер, т. е. не охватывать все направления научно-технического развития, а, выбирать узкие поля для стратегического прорыва, но при этом на этих полях должны быть сконцентрированы основные региональные ресурсы, в результате чего возможно не только достижение, но и превышение мирового технологического уровня.

Приоритеты инновационного развития должны быть ориентированы на формирование комплексного развития регионов за счет создания системы наукоградов и технополисов. Также региональное инновационное развитие должно способствовать осуществлению институциональных и структурных перемен в научной сфере региона посредством создания и развития инновационной инфраструктуры, которую представляют научно – технологические парки и бизнес – инкубаторы, инновационные фонды и банки. Инновационное развитие невозможно без правового, информационного, организационного и кадрового обеспечения инновационной деятельности в том или ином конкретном регионе, выступающих в качестве заключительного этапа реализации региональной инновационной политики.

Основными составляющими инновационного развития на уровне региона в современных экономических условиях выступают:

- осуществление мониторинга научно – инновационного потенциала регионов;

- ориентация на поддержку улучшающих и базисных инноваций, составляющих основу современного технологического уклада;

- финансирование за счет средств регионального бюджета наиболее значимых исследовательских проектов и программ;

- создание и функционирование инновационной инфраструктуры;

- использование для решения конкретных инновационных задач административного ресурса;

- создание условий, стимулирующих инновационную деятельность в регионе;

- осуществление инновационной деятельности в регионе в рамках международного инвестиционного сотрудничества и международного трансферта технологий.

Прямая и косвенная государственная поддержка развития инноваций выступает в качестве необходимой составляющей постоянного прогресса регионов, а рациональное сочетание прямого и косвенного государственного финансирования различных инновационных структур мощным системообразующим фактором функционирования инновационной сферы на мезоуровне.

Экономический механизм регулирования инновационного развития увязан тесно с такими формами его обеспечения как финансово – кредитная, налоговая, амортизационная и ценовая поддержка и представляет собой систему, подверженную как внешнему, так и внутреннему воздействию. При этом к внешнему воздействию относится государственная инновационная и научно – техническая политика, а к внутреннему региональная инновационная политика, конкретные проекты и приоритеты развития территорий.

Итак, осуществление инновационного развития на мезоуровне в конечном счете должно способствовать формированию нового технологического уклада и созданию условий для насыщения регионального рынка конкурентоспособной продукции, а федеральный приоритет перехода на инновационный путь развития отечественной экономики должен стать приоритетом и для региональных и муниципальных органов власти.

Использованные источники:

1.Митина И.А., Наскевич Л.Ф. Региональные аспекты осуществления инновационной деятельности: текст лекций. – Ростов н/Д: из – во РГЭУ (РИНХ), 2014. – 62 с. ISBN 978 – 5 – 7972 – 1977 – 4.

2.Митина И.А., Саенко Е.А. Инновационная составляющая развития экономики региона и направления ее активизации // Актуальные проблемы устойчивого развития регионов России: материалы международной научно – практической конференции. – Ростов н/Д: Издательско – полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2015. - С.108-114.

3.Санто Б. Инновация как средство экономического развития: пер. с венг. – М.: Прогресс, 1990. – 296 с.

Моисеева Р.Ю
студент 4го курса
Томилина А.В.
студент 4го курса
Научный руководитель:
Шепелин Г.И., к.э.н.
доцент
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва

ВЫИГРЫШИ И НЕУДАЧИ РЫНКА СТРАХОВАНИЯ КОСМИЧЕСКИХ РИСКОВ В РФ

Аннотация:

С развитием рыночной экономики в Российской Федерации неотъемлемой частью экономических процессов стало страхование. Значение страхования для развития экономики страны с каждым годом возрастает, т.к. страховая отрасль ежегодно увеличивает свои объемы, а также наращивает связь с другими экономическими отраслями. Развитие космической деятельности как одной из важных отраслей оборонно-промышленного комплекса, а также возникновение рисков, связанных с осуществлением данной деятельности приводят к тому, что возникает острая необходимость в обеспечении страховой защиты возможных рисков.

Ключевые слова:

Космическое страхование, риски, премия, потери, развитие.

Актуальность данного исследованияобусловлена тем, что роль космического страхования постоянно возрастает в условиях развития и совершенствования его видов, таких как страхование гражданской ответственности и непосредственно самих летательных аппаратов. Широкое применение космического страхования при осуществлении космической деятельности приводит к необходимости исследования особенностей заключения договоров страхования, условий, действующих для отдельных объектов страхования, а также специфики ведения бизнеса в страховых организациях.

Страхование космических рисков состоит из большинства основных видов страхования, при этом страховщики отмечают, что страхование должно происходить на всех этапах осуществления космической деятельности, начиная с производства космического оборудования и заканчивая запуском космической техники. Важным является тот факт, что на этапе формирования и составления договора страхования космических рисков данный вид договора не отличается от других аналогичных договоров, заключаемых в страховании. В договоре должны соблюдаться все основные условия согласно действующему законодательству. В договоре страхования космических рисков могут быть приняты на страхование грузы, перевозимые ракетно-космической техникой, оборудование,

непосредственно сама ракетно-космическая техника, а также гражданская ответственность перед третьими лицами и жизнь и здоровье космонавтов.

Следует отметить, что наибольшая рисковая составляющая наблюдается на этапе запуска и эксплуатации космической техники, поэтому в данных ситуациях проявляется максимальный имущественный интерес производителя техники, а также ее собственников.

Можно выделить следующие особенности данного этапа[102]:

- большие стоимостные издержки содержания и обслуживания космических аппаратов, значительная стоимость оборудования и техники.

- высокий уровень сложности разнообразных работ, выполняемых в несколько важных этапов в процессе эксплуатации космической техники, в том числе работ с повышенной степенью опасности;

- значительная рисковая составляющая возникновения разного рода происшествий, которые могут быть вызваны недостаточным уровнем надежности и качеством изготовления космической техники, а также в результате ошибок экипажа и обслуживающего персонала.

Перечисленные особенности влияют на количество рисков, которые могут возникнуть во время эксплуатации космической техники.

При осуществлении страхования во время этапа запуска и эксплуатации космической техники, имущественными интересами выступают интересы, которые связаны:

- с сохранением космической техники в первозданном виде, ее основных систем и частей;

- с сохранением средств наземной базы эксплуатации;

- с обеспечением безопасности жизни и здоровья космонавтов, а также обслуживающего персонала;

- с несением гражданской ответственности за причинение вреда третьим лицам, а также окружающей среде;

- с надежностью и качеством работ, выполняемых специалистами полигонов, по подготовке и запуску ракетно-космической техники, и т.д.

Космическое страхование, как было отмечено выше, включает в себя имущественное страхование, страхование ответственности и личное. В свою очередь, имущественное страхование подразделяется на две большие группы: страхование космической техники и средств наземной базы эксплуатации.

В зависимости от степени тяжести страхового случая и возможного размера убытка можно выделить следующие риски страхования: полная гибель техники, авария, поломка (отказ) техники, несчастный случай, причинение вреда жизни и здоровью людей (космонавты, обслуживающий персонал, третьи лица), внезапный отказ систем и невыполнение запланированных технических задач.

[102]Интернет-портал «Космическое страхование». Режим доступа: www.space-ins.ru.

Космическая техника эксплуатируется, как правило, в два этапа: наземный и орбитальный. Данные этапы включают в себя транспортировку и хранение включающие такие процессы, как транспортирование и хранение космических аппаратов, подготовка к проведению запуска космической техники, выведение летательного аппарата на опорную и рабочую орбиты и т.п. Соответственно в зависимости от этапов эксплуатации выделяют следующие периоды страхования космической техники[103]:

1. На период производства, хранения и транспортировки космическойтехники, включающее также период хранения техники на заводе – изготовителе;
2. На период подготовкикосмического аппаратанепосредственно на космодроме;
3. На период проведения запуска космической техники;
4. На период вывода космического аппарата на орбиту и его последующего функционирования.

Согласно зарубежной практике два первых обозначенных периода зачастую объединяют в один, который носит название предполетный. При осуществлении страхования на данном предполетном этапе космические аппараты, как правило, страхуются на случай повреждения при хранении, транспортировке и подготовке к При предполетном страховании космическая техника застрахована, как правило, от физического повреждения при ее транспортировании, хранении и подготовке к эксплуатации.

В свою очередь, при страховании транспортных операций осуществляется покрытие тех рисков, которые связаны с производственными, монтажными и испытательными действиями, а также в случае полной гибели космической техники во время транспортирования с завода-изготовителя на склад.

На этапе вывода космической техники на орбиту и ее последующего нахождения также может происходить страхование, которое предусматривает предоставление страхового покрытия на случай полной гибели либопричинения ущерба во время эксплуатации космической техники. При этом в договоре страхования могут присутствовать особенности, присущие только данному виду страхования: действие договора начинается после ввода космической техники в летную эксплуатацию и продолжается до окончания этапа активного функционирования аппарата, что может составлять период сроком от 3 до 10 лет.

Также, как правило, договор страхования включает в себя предоставление страховой защиты в результате воздействия случайных

[103]Официальный сайт Российской Ассоциации авиационных и космических страховщиков. Режим доступа: www. RAAKS.ru

неблагоприятных факторов. происходящих в космическом пространстве (например, метеориты, солнечные вспышки и т.п.).

При этом страховая сумма устанавливается по согласованию сторон и включает в себя затраты на повторный запуск в случае неудачной попытки запуска космической техники. Страховая сумма устанавливается ежегодно и, как правило, уменьшается на величину амортизационного износа, установленного правилами страхования.

Величина страховой премии устанавливается каждой страховой организацией индивидуально в зависимости от тарифной политики компании, а также характеристик конкретного объекта страхования. Ставка страховой премии варьируется от 2% до 10% от страховой суммы[104].

В рамках договора страхования на страхование могут быть приняты наземные комплексы, среди которых выделяют:

- стартовые комплексы, которые предназначены для проведения предстартовой подготовки и пуска ракет космического назначения;
- стендовые комплексы, которые предназначены для осуществления комплексных испытаний ракеты-носителя и ее составных частей;
-сооружения полигонного измерительного комплекса;
- посадочные комплексы элементов, входящих в состав ракет космического назначения;
- технические комплексы, предназначенные для проверки элементов, сборки и подготовки ракет космического назначения к вывозу на стартовый комплекс;
- средства наземного автоматизированного комплекса управления космическими аппаратами.

Формирование рынка страхования космических рисков в Российской Федерации начало происходить в 1990-е годы 20 века, когда были застрахованы первые космические спутники отечественного производства. Исторически на рынке космического страхования действует около 10 постоянных компаний, крупнейшими среди которых являются ОСАО «Ингосстрах», ООО «Альфастрахование», ООО «ВТБ Страхование» и др. (Табл. 2).

Таблица 2

Страховые премии по воздушному страхованию в разрезе крупнейших страховых организаций, 2011-2014

Страховая компания	Страховые премии, млн. руб.			
	2011	2012	2013	2014
Согаз	411	880	1 559	2 389
Альфастрахование	624	882	1 019	2 136
Ингосстрах	1 001	1 117	755	856
ВТБ Страхование	133	208	190	418
ВСК	337	356	707	360

[104]Интернет-портал «Страхование сегодня». Режим доступа: www. Insur – info.ru.

Итого компании	2 506	3 443	4 230	6 159
Итого по рынку	4 952	5 772	6 592	9 661

Источник: Составлено автором на основе материалов сайта http://www.insur-info.

Данные таблицы 1 свидетельствуют о том, что компания ООО «СОГАЗ» значительно опережает главные конкурирующие компании по количеству собранных страховых премий по космическому страхованию в течение 2011-2014 гг.

На рисунке 1 представлена доля каждого из крупнейших страховщиков на рынке воздушного страхования Российской Федерации.

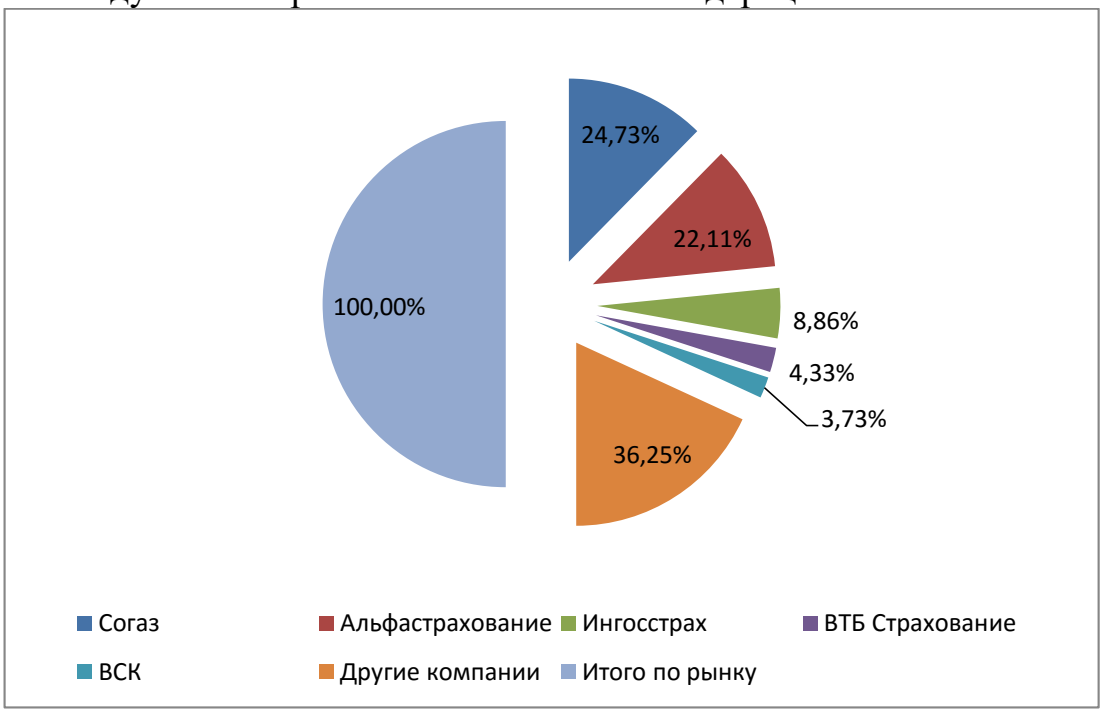


Рис. 1. Доля крупнейших страховых организаций на рынке воздушного страхования

Российские страховые компании начали осуществлять деятельность по космическому страхованию в начале 90-х годов 20 века. На развитие данного вида страхования оказали влияние также совершенствование законодательной базы (Федеральные законы РФ «Об организации страхового дела в РФ», «О космической деятельности» и другие); значительные объемы отечественной космической деятельности; привлекательность осуществления космического страхования, которая характеризуется высокими страховыми премиями (однако, и высокими потенциальными убытками).

В таблице 3 представлены данные относительно показателей страховых выплат по воздушному страхованию.

Таблица 3

Страховые выплаты по воздушному страхованию в разрезе крупнейших страховых организаций, 2012-2014

Страховая компания	Страховые премии, млн. руб.			
	2011	2012	2013	2014
Альфастрахование	55	342	254	1 197
Сургутнефтегаз	32	85	158	723
Согаз	151	248	984	615
НИК	21	62	122	140
Ингосстрах	986	283	285	23
Итого компании	1 245	1 020	1 803	2 698
Итого по рынку	2 051	2 908	3 710	3 106

Источник: Составлено автором на основе материалов сайта http://www.insur-info.

В настоящее время стандартный договор страхования космических рисков включает в себя ряд типовых вариантов страхования, которые применяются в зависимости от жизненного цикла космических средств:

1. Страховая защита предоставляется на период изготовления, сборки и последующих испытаний узлов, агрегатов, систем и космических средств на предприятии-изготовителе. В объем ответственности страховщика включается риск гибели (утраты) и повреждений застрахованной техники.
2. Страхуются риски в период транспортировки космических средств, их хранения, предстартовой подготовки на космодроме до момента включения двигателей при пуске космической техники. В объем ответственности страховщика включается риск гибели (утраты) и повреждений застрахованной техники. В случае отмены пуска ответственность со страховщика не снимается и действует еще в течение срока, оговоренного в договоре страхования, либо до повторного пуска.
3. Страхование пуска космической техники, которое покрывает:
   - риск гибели (утраты) объекта страхования в процессе пуска, выведения космической техники в заданную точку космического пространства;
   - риск, который может привести к частичной или полной потере возможности применения космическойтехники по целевому назначению в процессе проверки готовности аппаратуры и оборудования космической техники;
   - риск ответственности перед третьими лицами при пуске космической техники.
4. Страховая защита предоставляется на период орбитальной эксплуатации космической техники. Страхование покрывает риск нарушения работоспособности космической техники, который может

привести к ограничению либо невозможности его применения по целевому назначению, и риск ответственности оператора космической техники перед третьими лицами.

5. Страховое покрытие, включающее в себя любую комбинацию перечисленных рисков.

Полномасштабное страховое покрытие следует за осуществляемой программой хронологически, при этом выделяются следующие основные периоды:

6. период производства средств выведения, полезной нагрузки и т.д.;

7. период времени, в течение которого осуществляются перевозки и хранение космических грузов;

8. предпусковой период, включающий испытания, монтаж, стыковку космического объекта с ракетой-носителем или установку в многоразовые космические транспортные системы (МКТС) и другие подготовительные предпусковые операции;

9. период запуска, во время которого объект выводится на заданную орбиту или траекторию, проводятся контрольные испытания и прием объекта в эксплуатацию. При проведении микрогравитационных и других экспериментов и работы без вывода объекта на орбиту этот период заканчивается в момент приземления спускаемого аппарата или капсулы;

10. период эксплуатации космического объекта на орбите;

11. период после приземления космического объекта с орбиты или заданной траектории.

12. Во время производства космический объект, средства выведения, оборудование, материалы, транспортные средства и прочие элементы подвергаются рискам, покрываемым традиционными видами страхования.

13. Во время предпусковых операций космические объекты и средства выведения подвергаются специфическим рискам, т.к. относительно легковесные конструкции находятся под воздействием тепловых, механических и других опасных влияний. Особенно велик риск в период монтажа, стыковки выводимого объекта со средством выведения, а также при установке средства выведения на стартовой позиции и его заправке значительной массой взрывчатых и опасных для людей и окружающей среды компонентов.

14. В страховых документах период запуска обычно определяется как время от начала зажигания двигателей средства выведения (команды "контакт-подъем") до выхода полезной нагрузки в заданную точку окончательной орбиты или посадки спускаемого аппарата или капсулы, когда выход на орбиту программой не предусмотрен, и может включать в себя периоды контрольной

проверки и первоначального (гарантийного) этапа эксплуатации систем полезной нагрузки.

15. В период вывода на переходную орбиту объект подвергается наиболее серьезным опасностям: риска механического разрушения, отклонения от заданной орбиты, что уже нельзя скорректировать без использования значительного количества рабочего тела двигателей маневрирования объекта и сокращения соответствующего времени его эксплуатации.

16. Существуют и другие риски гибели и повреждения: в результате резкого ускорения, перепада давления, акустических возмущений, ударных, тепловых и радиационных воздействий.

Объектом страхования финансовых рисков выступают не противоречащие действующему законодательству прямые и косвенные имущественные издержки страхователя, связанные с потерей дохода. Страховым риском является потеря страхователем дохода и/или возникновение убытков в размере косвенных издержек в результате происшествия на этапах:

- производства космических средств, включая проведение проверок и испытаний;
- транспортировки космических средств на территорию космодрома;
- предстартовой подготовки космических средств, включая проведение проверок и испытаний;
- пуска и выведения космических средств на орбиту, включая период ввода в эксплуатацию;
- эксплуатации космических средств по целевому назначению.

Страховщик до заключения договора страхования должен получить от страхователя исчерывающую информацию об объекте страхования, а также обо всех обстоятельствах, имеющих существенное значение для оценки степени риска. На основании этой информации страховщик может разработать именно ту страховую программу, которая необходима страхователю, а также правильно оценить принимаемые на страхование риски и размер потенциального ущерба.

При заключении договора страхования необходимо предусмотреть также обязанность страхователя сообщать страховщику о всех известных ему изменениях степени риска и страховой суммы. В случае, если произошли такие изменения, страховщик имеет право пересмотреть условия страхования и потребовать уплаты дополнительного страхового взноса. Если страхователь не согласится на новые условия или откажется от уплаты дополнительного страхового взноса, договор страхования может быть расторгнут по инициативе страховщика с возвращением страхователю части страховой премии, пропорциональной неистекшему сроку страхования.

Важным при заключении договора страхования является включение в него условия, определяющего обязательное участие страховщика или его представителей в работе межведомственной комиссии по расследованию причин аварии застрахованного объекта.

Некоторые страховые компании при заключении договоров страхования предусматривают также возможность допуска представителей компании для оценки мероприятий по повышению надежности страхуемых объектов, текущих работ, результатов испытаний и т.п.

Характер и особенности космического страхования обуславливают ряд непременных дополнительных требований к заключению договоров страхования. По условиям российского законодательства страхователь, осуществляющий космическую деятельность должен иметь разрешение или лицензию на право проведения такой деятельности.

Для российских страховщиков традиционные сложности при осуществлении космического страхования усугубляются следующими причинами:

1. Отсутствием наработанных методов оценки рисков и определения страховых сумм и тарифных ставок, а также ограниченностью статистической базы;
2. Недостаточной емкостью страхового рынка и финансовых ресурсов российских страховщиков, что вынуждает их прибегать к помощи иностранных перестраховщиков;
3. Несовершенством законодательной базы в сфере страхования ракетно- космической техники.

В настоящее время при участии Российской Ассоциации авиационных и космических страховщиков происходит подготовка законопроекта «О порядке и условиях проведения обязательного страхования космической деятельности в РФ», который упорядочит осуществление космического страхования в России, определит тарифные коридоры и порядок формирования тарифов, а также другие положения, важные при заключении договора страхования космических рисков.

В странах с развитой рыночной экономикой страхование играет важную и многоплановую роль. Проникновение страхования во все сферы экономики достигает значительных показателей, при этом можно отметить высокий уровень страховой культуры среди населения.

Исследование относительно роли страхования в современном обществе позволило сделать следующие выводы:

1. страхование является особым видом экономической деятельности, в результате которой аккумулируются специальные денежные фонды с целью последующего их перераспределения между участниками отношений, возникающих при осуществлении данной деятельности.

2. Нормативное регулирование страхования осуществляется на основе трехуровневой законодательной системы: Гражданские Кодекс РФ, отраслевое законодательство, нормативные акты различных ведомств.

3. Страхование выполняет важные функции, имеющие значение для общества и экономики страны: социальная, инвестиционная, превентивная и функция возмещения убытков.

4. Анализ показателей страховой деятельности в России показал, что страховой рынок ежегодно показывает положительную динамику темпов роста страховых премий, причем темпы роста значительно опережают аналогичные показатели мирового страхового рынка. Однако в 2013 году наблюдается замедление темпов роста сборов страховых премий в целом по рынку и по отдельным видам страхования. Как показал анализ, это связано с общим замедлением роста экономических показателей Российской Федерации.

5. Проблемы, существующие на страховом рынке РФ, связаны с кризисными явлениями, происходящими в экономике страны, а также с политикой экономической изоляции и санкциями со стороны международного сообщества. При этом кризисные явления современного этапа значительно отличаются от аналогичных явлений кризиса 2009 года.

6. Перспективы развития страхового рынка в условиях экономического кризиса должны быть основаны на политике государственного стимулирования страховых процессов, введения налоговых льгот при заключении определенных договоров страхования, а также пересмотра тарифов по обязательным видам страхования (в первую очередь, ОСАГО).

Российскому страховому рынку присущ ряд проблем, который может особенно обострится в условиях начинающегося экономического кризиса и санкций со стороны США и ЕС. В связи с этим экономике РФ нужен мощный национальный страховой рынок, который бы развивался за счет добровольных видов страхования и неценовой конкуренции, фундаментом стабильности и успешной динамики которого явилась бы значительная, в разы превышающая нынешнее состояние, капитализация отечественных страховщиков. В будущем основой российского страхового рынка должно стать добровольное страхование.

Важную роль в развитии и укреплении страхования в Российской Федерации должно играть государство, которое может стимулировать как граждан, так и юридических лиц к повышению интереса к страхованию посредством введения более четкого законодательства в области

страхования, налоговых льгот и увеличения узнаваемости страховых продуктов.

Использованные источники:

1. О космической деятельности: Закон РФ от 20.08.1993 г. № 5663-1 (в ред. Федеральных законов) // Консультант Плюс. Версия Проф.: Справ.-прав. Система.
2. Стратегия развития страхового дела на 2012 – 2020 г.г. // Консультант Плюс. Версия Проф.: Справ.-прав. система.
3. Медведчиков Д.А. Организация страхования рисков космических проектов. – М.: Юнити-ДАНА, 2012. – 278 с..
4. Сплетухов Ю.А., Дюжиков Е.Ф. Страхование: Учеб.пособие / Ю.А.Сплетухов, Е.Ф. Дюжиков– М.: ИНФРА – М., Эксмо, 2011. – 311с.
5. Шепелин Г.И. Страхование на водном транспорте, М, Альтаир, 2015
6. Акимочкин И.В. Тенденции развития мирового страхового рынка/ И.В. Акимочкин // Страховое дело, 2012. - №11. – с. 50-53.

Моисеева Р.Ю.
студент 4го курса
Томилина А.В.
студент 4го курса
Научный руководитель:
Шепелин Г.И., к.э.н.
доцент
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва

РЕТРОСПЕКТИВА СЛУЧАЕВ МОШЕНИЧЕСТВА В СФЕРЕ СТРАХОВАНИЯ

Аннотация:

Страховые компании в процессе осуществления деятельности подвергаются многочисленным опасностям и рискам, напрямую влияющим на устойчивость этих страховых компаний. Потому, в условиях жесткого конкурентного рынка, а также значительной криминализации отечественного общества и бизнеса, вопрос о безопасности страховой компании играет огромную роль в страховом деле.

Ключевые слова:

Страхование, мошеничество, проблема, рынок, перспективы.

На сегодняшний день очень серьезной проблемой является именно страховое мошенничество. Всего несколько лет назад его качество было совершенно иным. Раньше проблема решалась очень просто: стоило только вызвать автовладельца для беседы со службой безопасности, а также представить какие-либо доказательства его вины, и клиент сразу же писал отказ от страховой выплаты. Таким образом, проблема была решена. Сегодня же мошенники не останавливаются, они идут до конца – а именно,

до суда. Действительно, за такими мошенниками сейчас стоят грамотные юристы, которые знают механизмы и правила страхования, имеют представление о пробелах рынка, а потому хорошо проворачивают такого рода дела. Разумеется, не просто так.

В 2014 году компании выплатили страховым мошеникам практически 1 млрд. $, что составило 10% всех выплат за этот год, такой анализ и оценку по выплатам мошенникам председатель комитета по противодействию страховому мошенничеству Всероссийского союза страховщиков Сергей Ефремов.

По мнению Ефремова, в этом году мошенников стало еще больше, что объясняется значительным падением уровня жизни населения. «Как показывает практика, в кризисные годы число случаев мошенничест ва возрастало на 5–10%. Так было в 1998 году и в 2008 году», – говорит Ефремов.

Мошеннические действия на страховом рынке бывают:

— обман внутри компании;

— мошенничество со стороны клиентов;

— обман со стороны посредников (агентов, брокеров, консультантов).

Чаще всего сообщается о втором виде мошенничества, то есть, действиях клиентов. Например, о попытках получить компенсацию без надлежащего основания, или же увеличить ее размер. Однако все как-то случайно забывают или стыдливо молчат и о другой стороне медали – это о той самой страховой компании, которая тоже совсем не безгрешна.

Наиболее часто случаи мошенничества встречаются со стороны клиента в рамках ОСАГО и каско. Кроме того, сейчас уже есть регионы, где мошенничество по данным видам страхования уже стало профессией, когда на единственном страховом полисе мошенники могут получить несколько миллионов рублей.

Обычно у страховой компании на выплаты мошенникам приходится от 10 до 15% всех выплат. Нужно понимать, в чем мы измеряем эти суммы. Если в количестве страховых событий, то тогда значительно меньше, но если в сумме, то около 10–15%. В некоторых регионах доля уже практически достигла 25%.

Логично возникает вопрос: что же это за страхование, когда на одном полисе есть возможность «вывести» из страховой компании такие огромные средства? Об ОСАГО, вообще, не стоит здесь говорить по той самой простой причине, что стоимость полиса ОСАГО на данный момент такова, не составляет интереса для мошенников. Поэтому, сегодня поддельный или же недействительный полис ОСАГО просто не реализуется.

Как правило человек страхует машину в одно и то же время как по ОСАГО, так и по КАСКО — и выходя на своего клиента, мошенники, чтобы продать ему не настоящий полис КАСКО, время от времени в подарок делают настоящий полис ОСАГО. Поэтому это является, грубо говоря,

визитной карточкой того человека, который, чтобы осуществить свой мошеннический замысел. Подарив человеку настоящий полис ОСАГО, он завоевал его доверие. Потом обманутый покупатель звонит и проверяет информацию по своему полису и убеждается, что его полис абсолютно настоящий. А мошеннику не жалко потратить деньги – несколько тысяч для того, чтобы получить с клиента несколько сотен тысяч за ненастоящий полис КАСКО. Поэтому говорить о том, что нужно застраховываться от продажи недействительных полисов ОСАГО, не имеет никакого смысла. Нужно говорить о полисах КАСКО.[105]

Для своих меркантильных планов мошенники пользуются каско, и имеется подобающий случай (на примере страховой компании МАКС). В процессе действия полиса заявляются около трех—четырех страховых случая, все они доводятся до суда. А в суд, согласно закону о защите прав потребителей, заявители получают дополнительно 50%. Так, к примеру, один из клиентов 5 августа страхует свою машину, а 11 августа заявляет компании убыток на миллион рублей — машина разбита. Параллельно 15 августа в другой компании (где он тоже успел оформить полис каско) заявляет о затоплении машины в Крымске, а компания выплачивает полную страховую сумму. Первая компания пытается судиться, утверждая, что это «тотальная» (другими словами, не подлежащая восстановлению машина) и не наша. Однако, суд взыскивает с них страховую выплату. Затем, по прошествии некоторого времени, клиент опять заявляет страховой случай на пару миллионов рублей…[106]

Теперь рассмотрим наиболее вопиющие и реальные случаи мошеничества со стороны клиентов, которые произошли в России за несколько послених лет:

Убийство ради страховки

Сразу несколько страховых компаний заявили о группе мошенников, инсценировавшая убийство клиента и требовавшая со страховщиков почти 20 миллионов рублей. Данное происшествие случился в Волгограде, где мужчина застраховал свои жизнь и здоровье от несчастного случая в «РЕСО-Гарантии», «Альянсе», «Ренессанс Страховании» и еще четырех страховых компаниях на общую сумму почти 15 миллионов рублей. Страховые выплаты по данному договору должны были получать его друзья. Через пару месяцев на берегу речки в центре Волгограда был найден труп неопознанного мужчины. У него отсутствовали кисти рук и стопы, а лицо было сильно изуродовано. Друзья застрахованного опознали клиента страховой в утонувшем и засвидетельствовали, что погибший неизменно устраивал заплывы по реке. Друзья «погибшего» смогли получить выплаты от некоторых страховщиков. Службы безопасности других компаний приступили к расследованию вместе с правоохранительными органами. В

[105] http://echo.msk.ru/programs/insurance/1324048-echo/
[106] http://www.banki.ru/news/interview/?id=7950692

итоге «покойного» клиента нашли живым и невредимым. В ноябре 2014 года он был приговорен к трем годам тюремного заключения общего режима, а его сообщники – к двум с половиной годам.

Муляжи вместо домов

В Вологодской области мошенники застраховали в ВСК муляжи домов практивески на 70 миллионов рубелй. Они показали застрахованные объекты как строящиеся в сельской местности жилые дома общей площадью 2 тыс. кв. м. Для свидетельства затрат на строительство преступники предоставили, как выяснилось потом, поддельные документы – счета-фактуры, договоры строительного подряда и прочие. Через несколько месяцев «дома» сгорели, а клиенты подали в страховую заявление о возмещении ущерба. В ходе ревизии специалисты ВСК установили, что «особняки» по сути являлись муляжами домов. Это были бараки без окон, дверей, коммуникаций и фундамента и не были предназначены для проживания. Клиенты при заключении договоров написали ложную информацию о предназначении и стоимости страхуемых объектов для того, чтобы потом инсценировать наступление страховых случаев. Сотрудники ВСК отказали мошенникам в выплатах, но те не сдались и постарались взыскать 68 млн руб. через суд. ВСК аргументировала свою правоту в суде, а правоохранительные органы завели уголовное дело по факту покушения на совершение мошенничества в особо крупном размере. Один из мошенников уже осужден на два с половиной года условно.[107]

Скрытые болезни

Жительница Краснодара постаралась обмануть компанию ВСК по договору личного страхования по кредиту на 20 млн руб. Врачи обнаружили у нее хроническое заболевание опорно-двигательного аппарата, которое попадает под группу инвалидности. Но инвалидность женщина не стала оформлять и через год получила целевой кредит на сумму 20 млн руб. Как утверждает представитель ВСК, кредит ей удалось получить по поддельным документам о доходах. Женщина оформила в ВСК договор личного страхования, по условиям которого получение I или II группы инвалидности является страховым случаем. Факт, что у нее уже обнаружены заболевания, при которых может быть оформление группы инвалидности, клиентка умолчала. Через четыре месяца она направилась в бюро медико-социальной экспертизы и по результатам получила II группу инвалидности. После женщина обратилась за выплатами в ВСК. Страховая компания провела расследование и выявила, что клиентка была больна еще до получения кредита и знала о том, что может получить инвалидность. Суд признал ее виновной в покушении на мошенничество и назначил наказание - лишение свободы на три года условно.

[107] http://top.rbc.ru/finances/05/03/2015/54f852e39a79474debed136a

Страховка от невыезда

Женщина, которая работала в туристической компании, получила у «РЕСО-Гарантии» более 7 млн руб. по поддельным страховым случаям. Она оформляла фиктивные страховки от «невыезда». Этот вид страхования предполагает возмещение потраченных клиентом на путевку денег, если выезд отменяется по не зависящим от него обстоятельствам. Женщина записывала в эти страховки фамилии туристов из базы фирмы, в которой она работала. В большинстве случаев те люди были не в курсе, что на них была оформлена страховка. Турагент подделывала и иные документы: копии отказов в предоставлении виз из консульств семи стран (отказ в визе является страховым случем), банковские платежные документы о якобы израсходованных деньгах на путевки и прочие. За несколько лет женщина смогла заработать деньги вместо 150 туристов на общую сумму около 7 млн руб. Теперь ей грозит до десяти лет лишения свободы по статье «мошенничество в особо крупном размере». Сейчас она находится под подпиской о невыезде.

Далее рассмотрим другой вид мошеничества – со стороны посредников, а так же способы борьбы с ними.

Страховые посредники (агенты и брокеры) тоже не редко являются соучастниками в страховом мошенничестве. Причем более часто в мошенничестве присутсвуют именно агенты, так как они при заключении договора страхования выступают от имени страховщика, и ответственность по заключенным ими договорам несет страховщик, обязанности же агента весьма ограничены. А брокер, который выступает по поручению страховщика или страхователя, но от своего собственного имени, несет ответственность (в гражданско-правовом понимании) более обширную, чем агент. Количество страховых брокеров в России пока низко. Более того, страховые брокеры в РФ подлежат государственной регистрации, отчитываются перед налоговыми органами, т.е. подвергаются более значительной степени контроля, нежели агенты. Однако это все равно не исключает их злоупотреблений, просто осуществляются они по иным схемам.

Мошеничества, наиболее часто осуществляемые брокерами со своей стороны:

1.Прямое хищение денег клиента. Платежи, полученные от клиентов, не принимаются в кассу либо не перечисляются на расчетный счет страховой компании, они просто присваиваются злоумышленниками. Итог для клиента ожидаем – недействительный договор КАСКО или ОСАГО. Как правило, этим занимаются не сами компании, а их представители или посредники.

В данном случае гражданам необходимо дать совет: надлежит вносить оплату только через банк прямо на счет компании или через ее кассу с получением удостоверяющих документов. Есть и последние, современные способы оплаты, такие как интернет и терминалы. Они тоже

предусматривают вероятность фиксации платежа с помощью квитанции, чека или выписки.

2.Реализация полисов ОСАГО, вышедших из оборота. Здесь речь идет о полисах страховых компаний, которые уже были лишены лицензии за разнообразные нарушения или попросту ушли с рынка. Такие СК обязаны исключить из обращения неиспользованные бланки и возвратить их в надлежащие надзорные органы. Но не все страховщики следуют букве закона, отдельные передают часть своих недействительных полисов нечистным на руку агентам и брокерам. В результате такие «бумажки» могут очутиться у ничего неподозревающих клиентов.

Совет: Лучше брать ОСАГО у крупных игроков рынка. Рейтинг надежности страховых компаний, в купе с проверкой действительности лицензии СК на специальных сайтах покажет, какой из компаний можно доверять[108].

И последний вид мошеничества, который мы расмотрим - мошеничество со стороны страховых компаний.

Разберем одну из типичных ситуаций мошенничества. Агент предлагает Жертве выгодное предприятие — скопить денег на безбедную старость с помощью страхования. Условия следующие: в течение назначенного срока жертва ежегодно платит по 5000 долларов, а по истечении обговоренного срока у неё будет накоплено 100 000 долларов. Если происходит несчастный случай, то сокровенная сумма переходит к застрахованному человеку (а ведь за длинный период случиться может что угодно).

Жертва заполняет заявление на участие в программе страхования, идет в банк, где отдает первый страховой взнос. Остаётся только дождаться пакета документов от страховой компании. На руках у Жертвы не остаётся никаких бумаг, где обговаривались бы условия договора. Только спустя несколько месяцев прибывает долгожданный пакет документов. Но в нём Жертва находит несколько неожиданностей. Во-первых, обнаруживается, что расторгнуть договор страхования нельзя (уже прошло чересчур много времени). Во-вторых, о схеме «n лет по 5 000, а потом получите 100 000» ничего не сказано. И платить надо 6 000 долларов в год. Кроме того, имеет место очень удивительное «НО»: «если застрахованное лицо умрет от «несчастного случая со смертельным исходом», то получит сумму в два раза больше. Но, страховки не будет, если смерть от несчастного случая стала результатом «болезненного приступа, инфаркта, инсульта, нервного расстройства и потери сознания». Вот только представить себе несчастный случай со смертельным исходом без «болезненного приступа… и потери сознания» очень сложно.

Далее это поддельные организации.

[108] http://risk-insurance.ru/insurance-management/managing-security/fraud-in-insurance.html

Сущность этого мошенничества: заключается договор страхования на выгодных условиях поддельной организацией — страховщиком с присваиванием полученных страховых взносов. Не намереваясь на деле заниматься страховой деятельностью, виновные регистрируют организацию — юридическое лицо, а возможно, и приобретают лицензию на страховую деятельность, только для того, чтобы прикарманить денежные средства. Как правило, регистрация осуществляется по поддельным документам.

Не остается в стороне и неверное оформление договора. При заключении договора заполняется только оригинал полиса, который дается клиенту. Второй же подписанный экземпляр заполняется потом, причем с другими параметрами, соответствующими более дешевому варианту страхования. Приобретенная таким образом разница в деньгах присваивается. Либо есть иной вариант - при заполнении полиса ОСАГО преднамеренно допускаются ошибки, которые тут же «ликвидируются» путем зачеркивания или исправления. Клиент приобретает свой экземпляр, не подозревая, что он уже недействителен – ведь поправления в полисе ОСАГО недопустимы (об этом говорится в правилах обязательного страхования гражданской ответственности). А на самом деле «выписанный» полис оформляется как испорченный бланк, заработанные за него деньги остаются у мошенника.

Совет: Необходимо следить за соблюдением процедуры заключения договора, внимательно читать и подписывать

Так же стоит упомянуть, где чаще всего совершаются мошенические действия: “Чаще всего мошенники наиболее энергично ведут себя в южных регионах “,– как замечает Виктор Алексеев, заместитель генерального директора страховой компании «МАКС» – “таких как: Краснодар, Ростов-на-Дону, Ставрополь. Сейчас в лидеры по страховому мошенничеству выходит Иваново. Здесь вообще специально под мошенничество закупаются сотни подержанных машин для последующего страхования и фальсификации страхового события. Далее идут Казань, Челябинск, Волгоград (в этом городе мошенники очень жестко поделили между собой секторы страхования, и если один претендует на хлеб другого, то дело доходит чуть ли не до стрельбы).”[109]

Если мошенники преследуют цель «вынести» как можно больше денег из страховой компании, логично сконцентрироваться на более дорогих машинах в Москве или Санкт-Петербурге. Но страховое мошенничество в других регионах, так как в регионах иной менталитет, другая культура. Там другой уровень заработной платы. Беда в том, что страховое мошенничество возрастает, как снежный ком. Потому что, например, где-нибудь в Ростове-на-Дону обычная заработная плата – около 25 тысяч рублей, и вдруг отыскивается предприимчивый гражданин, который «выносит» из страховой

[109] http://www.banki.ru/news/interview/?id=7950692

компании полтора миллиона рублей. «Страховщики — ничего не поймут», — посмеется он. Конечно, это начинает распространяться по сарафанному радио, и второй спрашивает себя: «А чем я хуже него? Почему я не могу так сделать?» Соответствующе, начинают происходить однотипные события. Если один сумел по некой схеме получить деньги от страховщика, то и другие начинают копировать. Низкий уровень жизни в регионах вынуждает людей прибегать к такому дополнительному способу заработка, как страховое мошенничество. А сейчас значительное количество мошенничеств из каско перейдет в ОСАГО, потому что новый лимит в 400 тысяч уже разрешает хорошо заработать на фальсификации.

В битве с мошеничеством значителен тот момент, что борются ли страховщики с мошенничеством независимо или всем рынком. Еще в 2002 году рынок приступил к обсуждению темы обмена информацией между страховщиками. Это дозволяет, во-первых, предупреждать страхование мошенников, во-вторых, при наступлении страхового события помогает компании вести расследование и доказать мошенничество. Поэтому достаточно большое количество мошенничеств основывается на страховании уже поврежденного транспорта. К счастью, обмен информацией между страховщиками сейчас идет очень энергично. Более того, страховые организации начинают сотрудничать со скупщиками. Между участниками рынка идет обмен черными списками нежелательных клиентов. Меры принимаются, но от профессиональных мошенников не уберечься.

В данный момент одной-единственной базы нежелательных клиентов нет. Но принято решение о организации бюро страховых историй, сходного с бюро кредитных историй. Теперь один страховщик обменивается базой с другим страховщиком. Но в данном случае появляется вопрос защиты персональных данных.

Так же возникает вопрос: правоохранительные органы совсем не помогают страховщикам в решении этой проблемы и случается ли делать это своими силами? В подавляющем большинстве случаев как раз так. Очень редко имеет место поддержка от правоохранительных органов. Случается использовать собственную службу безопасности. При наличии собственных информационных ресурсов, неформальных контактов с правоохранительными органами получается что-то предотвращать. Возбуждаются уголовные дела, но лишь тогда, когда все факты поданы на блюдечке, а не когда необходимо разбирательство. Действительное наказание страховые мошенники получают очень редко, а уголовные дела в страховании можно пересчитать по пальцам.

Мошенничество в области страхования уже вышло за рамки проблем страховых компаний. Эту проблему уже можно назватьобщегосударственной. Когда масштабы и глубина явления уже становятся социальной проблемой. Мало того, что страховщики вынуждены были удвоить тарифы по добровольным видам страхования, так и в тарифы

по ОСАГО, рассчитанные на основе фактической убыточности, заложена доля мошенничества. Получается парадокс — честные граждане вынуждены платить за мошенников. Яркий пример – Челябинск, где региональный коэффициент был поднят до 2,1. Что, там интенсивность дорожного движения выше, чем в Москве с коэффициентом 1,8? Нет, просто там доля мошенничества переваливает за четверть от всех выплат. Поэтому и суды, и правоохранительные органы к данной проблеме должны относиться не как к частной проблеме страховых компаний. И примеры таких изменений есть. Например, уже год мошенники из Ульяновска бегут в другие регионы со своими исками, так как суды этого региона объективно рассматривают каждое заявленное автоюристами и мошенниками дело.

На данный момент в России существует Ассоциация страховой безопасности РФ (АСБ РФ) — с 2013 года единственная, к сожалению, в России некоммерческая организация, занимающаяся проблематикой борьбы со страховым мошенничеством. За три года сотрудники АСБ РФ участвовали более чем в 500 судебных процессах по страховым спорам, нашими экспертами проведено более 1500 экспертиз, направленных на доказывание страхового мошенничества.

Одним из направлений работы Ассоциации стало внедрение Программы предупреждения страхового мошенничества «Останови обман» (Stop Fraud). Данная программа позволяет любому лицу анонимно сообщить о случаях совершенного или совершаемого страхового мошенничества через сайт Ассоциации или на телефон горячей линии.

В 2015 году Ассоциация страховой безопасности РФ разработала проект Федерального закона «О противодействии страховому мошенничеству». Данный нормативно-правовой акт рассматривается впервые в России, он вводит такие понятия как: незаконное получение страховой выплаты, незаконный страховой иск, страховое расследование, страховой следователь, страховая экспертиза.

Кроме того, в законе «О противодействии страховому мошенничеству» предусмотрены важные положения о страховом расследовании, о полномочии страховщиков по сбору доказательств страхового случая, взаимодействии страховщиков с силовыми структурами в рамках борьбы со страховым.

Ассоциация страховой безопасности РФ уверена, что принятие нового закона устранит правовое неравенство между страховыми компаниями и их клиентами, а также станет эффективным средством в борьбе со страховым мошенничеством.

В заключении хотелось бы отметить меры, которые будут способствовать снижению уровня преступности с сфере страхования:

Необходимо:

1.Создавать систематизированные «черные списки» “нечестных” страхователей, а также и полностью делиться информацией о выплатах

страховых компаний, указывать и предоставлять доступ к информации о сомнительных выплатах и обстоятельствах страховых случаев, что даст каждой страховой компании возможность анализировать прошлые опасности и предостерегаться от новых;
2.Создавать общедоступные региональные базы данных по потенциальным аферистам, по реальным выплатам в результате мошеннических действий, по сомнительным выплатам;
3.Разрабатывать более эффективные меры по борьбе с мошенничеством; наряду с уже существующими службами безопасности создавать в страховых компаниях службы по борьбе с мошенничеством, снабженными высококвалифицированными специалистами. И в связи я этим полезно будет перенять зарубежный опыт, который подразумевает ипользование бывших мошенников в работе страховых компаний и применят его в отечественной практике я бывших мошенников на работе в СК и применить его в российской практике; создавать в субъектах РФ региональные бюро расследований дел по страховому мошенничеству;
4.Разрабатывать и принимать различные, ужесточенные законодательные и нормативные положения, которые будут направленные на более эффективную борьбу с мошенничеством в области страхования;
5.Региональным сообществам страховщиков внедрить систему поощрений тех лиц, которые раскрыли преступления мошенников и обеспечили возврат незаконно полученных в страховых компаниях страховых возмещений.

Использованные источники:

1. Режим доступа: http://www.banki.ru/news/interview/?id=7950692
2. Режим доступа: http://www.inguru.ru/kalkulyator_kasko/stat_vidy_moshennichestva_na_strakhovom_rynke
3. Режим доступа: http://echo.msk.ru/programs/insurance/1324048-echo/
4. Режим доступа: http://risk-insurance.ru/insurance-management/managing-security/fraud-in-insurance.html
5. Шепелин Г.И. «Страхование на водном транспорте»», М, Альтаир, 2015 г.

УДК 657

Мулюкова Г. Р.
ассистент
кафедра бухгалтерского учета, статистики
и информационных технологий в экономике
Курбанова Э.Р.
студент 3 курса
направление Экономика
профиль Финансы и кредит
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
РФ г. Уфа

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА БРАКА В ПРОИЗВОДСТВЕ

Аннотация. В статье рассмотрены особенности учета брака в производстве. Брак бывает в зависимости от характера дефектов - исправимым и неисправимым (окончательным), по месту обнаружения - внутренним и внешним. Потери от брака списываются ежемесячно на затраты соответствующего вида производства. Для учета брака в производстве используется специальный счет 28 «Брак в производстве».

Ключевые слова: брак в производстве, корреспонденция счетов, материалы, готовая продукция, исправление брака.

Брак является одним из «побочных эффектов» производства товаров и работ. Поэтому хозяйствующие субъекты стараются приложить как можно больше усилий для повышения качества собственной продукции. Но, к сожалению, полностью избавиться от выпуска бракованных изделий не предоставляется возможным, что в свою очередь порождает лишние «учетные» обязанности бухгалтерии. Производственный брак может допустить любая организация. При этом обнаружить его может как сам производитель, так и покупатель продукции. Это в свою очередь происходит в следствии использования низкокачественных материалов, сбоях в технологическом процессе выпуска или, как правило, по вине самого работника.

Браком в производстве считают продукцию, полуфабрикаты, детали, узлы и работы, которые не соответствуют стандартам, техническим условиям, строительным нормам (правилам) и не могут быть использованы по своему прямому назначению без дополнительных затрат на их исправление.

В зависимости от характера дефектов, установленных при проведении технической приемки, брак делится на исправимый и неисправимый (окончательный). Исправимым браком считаются: продукция, изделия, полуфабрикаты, детали, узлы и работы, исправление (доработка) которых для использования по прямому назначению технически возможно и экономически целесообразно. Окончательным браком считаются продукция

изделия, полуфабрикаты, детали, узлы и работы, исправление которых технически невозможно или экономически нецелесообразно.

По месту обнаружения брак подразделяется на внутренний, выявленный на предприятии до отправки продукции покупателям (потребителям) или до сдачи работ заказчику, и внешний, выявленный у покупателей (потребителей) в процессе обработки, сборки, монтажа или при эксплуатации изделий (машин) и др.

Затраты по устранению дефектов, возникших по вине заказчика и оплаченные им, к потерям брака не относят. Не включают в потери от брака стоимость неправильно маркированных строительных материалов, конструкций и деталей, а также изготовленных сторонними организациями или промышленными предприятиями строительных материалов, конструкций и деталей, непригодность которых обнаружена на строительных площадках.

Как пишет Богатый И.: «На обнаруженный в производстве окончательный или исправимый брак отделом технического контроля (иным аналогичным структурным подразделением) составляется акт (извещение) о браке. Унифицированной формы акта на брак не существовало и в период обязательного применения унифицированных форм первичной учетной документации. Исходя из этого организация, как ранее, так и в настоящее время, вправе самостоятельно разработать его форму и утвердить ее соответствующим документом. Акт при этом должен содержать обязательные реквизиты первичного учетного документа, приведенные в п. 2 ст. 9 Федерального закона от 06.12.2011 N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [1].

Таким образом, обязательными реквизитами акта являются [3]:

- наименование документа;
- дата составления документа;
- наименование экономического субъекта, составившего документ;
- содержание факта хозяйственной жизни;
- величина натурального и (или) денежного измерения факта хозяйственной жизни с указанием единиц измерения;
- наименование должности лица (лиц), совершившего (совершивших) сделку, операцию и ответственного (ответственных) за ее оформление, либо наименование должности лица (лиц), ответственного (ответственных) за оформление свершившегося события;
- подписи вышеуказанных лиц с указанием их фамилий и инициалов либо иных реквизитов, необходимых для идентификации этих лиц.

Также Богатый И. добавляет, что «при оформлении акта (извещении) о браке в нем указываются [2]:

- наименование забракованной продукции, ее номенклатурный, технический номер (если имеется);
- характеристика брака и его причины;

- место обнаружения брака;

- количество забракованной продукции и ее стоимость (по статьям прямых затрат);

- характер брака - является он исправимым или нет;

- по чьей вине допущен брак.

Акт о браке составляется соответствующими уполномоченными должностными лицами и подписывается руководителем работ, начальником цеха или иным должностным лицом, которому предоставлены такие полномочия. Работники, виновные в производстве брака, должны быть ознакомлены с оформленным актом о браке.»

Для учета брака планом счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкцией по его применению, утвержденными Приказом Минфина России от 31 октября 2000 г. N 94н, предназначен счет 28 «Брак в производстве».

По дебету счета 28 «Брак в производстве» собираются затраты по выявленному внутреннему и внешнему браку, а по кредиту - суммы, относимые на уменьшение потерь от брака, а также суммы, списываемые на затраты по производству как потери от брака. Разность между дебетовым и кредитовым оборотами по счету 28 представляет собой потери от брака, которые в конце месяца в обязательном порядке включаются в себестоимость продукции по одноименной статье калькуляции. Если в данном месяце не выпускается продукция, аналогичная забракованной, то потери от внешнего брака распределяются между всей продукцией косвенным путем по методу распределения общехозяйственных расходов, если это не предусмотрено приказом об учетной политике.

Можно сделать общий вывод о том, что счет 28 «Брак в производстве» предназначен для обобщения информации о потерях от брака в производстве и аналитический учет по данному счету ведется по отдельным подразделениям организации, видам продукции, статьям расходов, причинам и виновникам брака.

Использованные источники:

1. Сибиряков Н. Материалы: внешний брак - бухгалтерский и налоговый учет [Текст] // Налоги. 2015. N 8. С. 11 - 14.
2. Сибиряков Н. Материалы: бухгалтерский и налоговый учет по внутреннему браку [Текст] // Налоги. 2015. N 5. С. 10 - 13.
3. Федеральный закон «О бухгалтерском учете»: от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014) [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс».

Муляр Е.Н.
магистрант 1 года обучения
направление «Педагогическое образование»
профиль «История»
преподаватель
кафедра социально-экономических дисциплин
Научный руководитель: Рябиков Александр Николаевич
канд. ист. наук, доцент
ФГБОУ ВПО филиал «КубГУ» в г. Славянске н/к.
Россия, Краснодарский край, г. Славянск-на-Кубани

ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ СОБСТВЕННОСТИ МЕЖДУ СУПРУГАМИ В ДОКТРИНЕ РОССИЙСКОГО СЕМЕЙНОГО ПРАВА

В XVII веке под влиянием византийского права происходят изменения в принципах построения имущественных отношений супругов, где основной задачей явилось укрепление правового статуса родового землевладения, преимущественное право на которое принадлежало главе рода.

Право вдовы на пожизненное владение вотчинами было ликвидировано, отменялись и записи мужем вотчин в пользу жены за ее приданое. Теперь жена могла получить поместье «на прожиток», которое оформлялось еще до свадьбы, четвертую часть движимого имущества мужа и восстановить приданое. Собственно наследницей жена никогда не являлась: наследовали дети или боковые родственники.

Общность имущественных прав супругов М. Ф. Владимирский-Буданов, прослеживал в отношении к обязательствам. До конца XVII века должники выдавались кредитору «головой до искупа», до отработки долга, вместе с женой и детьми. Указом 1688 года велено было выдавать «мужей с женами, а жен с мужьями». Очевидно, в случае смерти мужа, жена, согласно устоявшимся традициям, отвечает по обязательствам не в качестве наследницы, а именно вследствие самого факта состояния в браке с должником, о чем свидетельствуют правила о солидарной ответственности всех членов семьи. В тех случаях, когда жена и дети умершего признавались несостоятельными, обязанность выплаты долга согласно ст. 203 Соборного уложения переходила на поручителя только в случае неплатежеспособности жены и детей должника. Тем не менее, уже в этот период наблюдается тенденция в сторону раздельности супружеского имущества. Жена могла иметь в личной собственности недвижимое имущество (вотчины), полученное в период брака в порядке дарения или наследственного правопреемства. В личной собственности мужа оставались его родовые и жалованные вотчины. За женой было закреплено исключительное право на ее приданое.

К началу XVIII века значение церковного регулирования брачно-семейных отношений продолжало падать. Корректировка канонических норм была столь существенной, что можно говорить о сохранении влияния церкви лишь в обрядовой стороне брачных дел. Начался новый этап в истории России, характеризующийся решительным сдвигом от средневековья к новому времени и европеизацией всех областей жизни. Трансформировался взгляд на положение замужней женщины, исчезли некоторые ограничения.

Имущественные отношения супругов начали строиться на принципе раздельности. Однако входить в обязательства со сторонними лицами жена не могла, «если она сама от своего лица не производит торговли». Объяснялось это тем, что наступившая за выдачей векселя ответственность жены «может неблагоприятно влиять на судьбу семьи вообще и в частности на права мужа на личность жены (например, при личном задержании жены)» [1, с. 157].

В 1753 году Сенат решением по делу Головиной разрешил вопрос о праве жен распоряжаться своим имуществом без согласия на то мужа, повелев «крепости от имени жен на их собственное имение писать беспрепятственно… и не требуя от мужей их писем». Тем не менее, в 1763 году Сенат признал недействительность договоров между супругами ввиду личной зависимости жены от мужа. Император Павел I в 1797 году, усмотрев, что задолжавшие мужья «переукрепляли свои имущества женам и родственникам для избежания платежа долгов», отыскал золотую середину, повелев «из таких переукреплений считать действенными только те, которые были совершены до выдачи долговых обязательтсв.

Относительно того, было ли в то время приданое общесемейным имуществом или раздельной собственностью жены, существуют разные точки зрения. К. А. Неволин считал, что жена свободно могла распоряжаться этим имуществом совершенно независимо от мужа. М. Ф. Владимирский-Буданов, придерживаясь противоположной позиции, отрицал возможность мужа быть собственником приданого жены, что доказывается сделками, где муж распоряжается приданым с согласия жены (например, покупает имение у своей жены). По мнению автора, отношение к приданому у обоих супругов были следующими: владение – общее; пользование некоторыми вещами – раздельное; распоряжение недвижимостью – общее. «И мы, с своею женою поговоря, дали есми по любви то село сыну своему Ивану», – говорится в одном акте (Ак. Федотова-Чех., № 94). В условиях скудности и разрозненности источников, действительно, очень трудно сделать однозначный вывод. Ясно только, что во время брака муж владел и пользовался имуществом жены, но не мог им распоряжаться без ее согласия.

Окончательно вопрос раздельности имущества супругов решил Свод Законов Российской Империи. Несмотря на то, что жена занимала подчиненное положение в семье, брак не оказывал влияния на

имущественную сферу супругов. Ст. 109 Законов гражданских прямо закреплялось: «Браком не составляется общего владения в имуществе супругов, каждый из них может иметь и вновь приобретать отдельную свою собственность». Отдельной собственностью жены ст. 110 Законов гражданских предусматривала приданое, а также любое иное «имение, приобретенное ею или на ее имя за время замужества через куплю, дар, наследство, или иным законным способом». Таким образом, супруги были наделены правом вне зависимости друг от друга совершать сделки и считались абсолютно независимыми лицами в гражданском обороте. По замечанию Д. А. Ефременковой даже в крестьянской среде женщины крепко держались за право неприкосновенности их имущества.

Таким образом, находящаяся в личном подчинении мужу, жена обладала абсолютной имущественной самостоятельностью. Главенство мужа в то время выражалось в праве определения места жительства семьи, в обязанности содержать семью и защищать ее, вправе иметь решающий голос.

Следует также иметь в виду, что общее законодательство действовало не на всей территории России. В Польше действовал Французский гражданский кодекс с небольшими изменениями, в Прибалтийском крае – старогерманское право, в Финляндии – шведское, в губерниях Черниговской и Полтавской – Литовский Статут, в Бессарабии – византийское право. К тому же, гражданские законы, содержащиеся в т. X ч. I Свода «… имеют в виду только высший класс общества, оставляя без внимания всю крестьянскую массу населения, которая в своем сельском быту живет независимо от т. X; ч. I», более того, если верить статистике, к началу первой мировой войны крестьяне составляли 82% населения России.

В большей части населения Российской Империи – крестьянской, слишком сильным оставался многовековой патриархальный уклад, основанный на обычном праве, предполагающий общность имущества, противоречащем иногда законам. Авторы отмечают, что при разрешении споров в таких случаях суду положено было руководствоваться общеизвестными местными обычаями, когда применение их дозволяется законом или в случаях пробельности закона, а также сложившейся судебной практикой.

Крестьянские браки всецело были поставлены в зависимость от желания их господ, хозяйственных интересов землевладельцев. Приданое у крестьян состояло из движимого имущества и поступало в общую собственность супругов. Примечательно, что в Малороссии земля, дававшаяся в приданое именовалось «материзной» и, в отличие от «батьковщины» – общего семейного имущества, являлась личной собственностью жены. Продажа мужем приданого считалось «проступком нехорошим, идущим вразрез с обычаями». Таким образом, наряду с существованием фактов, свидетельствующих о нераздельности общего

хозяйства целого семейства или даже совокупности нескольких семейств, встречается немало указаний на противоположное: у крестьянской женщины в ее личной собственности находится приданое и то, что заработано ею личным трудом.

Брачного договора в общепринятом его понимании, изменяющего законный режим имущества супругов русскому праву известно не было.

Однако, А. В. Слепакова, утверждая обратное, указывает на следующие: договор о приданом, договор о «кладке» (о взносе со стороны жениха), договор о наследовании. Также к наиболее распространенной форме «брачного договора» А. В. Слепакова относит рядную запись – соглашение отца невесты с женихом относительно условий свадьбы, а также о приданом и об условиях наследования, то есть соглашение, объединяющее собой все вышеприведенные. Среди существенных условий рядной записи являлась обязанность жениха вступить в брак и корреспондирующее обязательство отца выдать за него дочь. Вместе с тем, вывод о признании рядной записи либо иных приведенных выше договоров в качестве брачного является на наш взгляд поспешным. Сторонами современного брачного договора выступают сами супруги либо лица, намеревающихся вступить в брак – дееспособные, равноправные участники гражданского оборота. Так, во-первых, правила составления рядной записи полностью исключают участие в договоре будущей супруги, предоставляя право действовать в ее интересах законному представителю – отцу. И, во-вторых, рядная запись не имеет под собой цели изменить режим имущества супругов, а только лишь устанавливает определенные правила владения, пользования и распоряжения в отношении отдельных вещей. Условие об обязанности жениться с одной стороны и выдать замуж – с другой носят характер предварительного договора, где специфическим объектом является ни кто иной, как сама невеста. В связи с этим неверным будет признавать рядную запись и иные схожие с ней договоры в качестве брачных. Нельзя также признать в качестве брачных договоров сделки между супругами в отношении их имущества, предусмотренные ст.ст. 16 и 17 Свода законов гражданских. Такие договоры не имели под собой целью изменить режим имущества супругов в целом, а являлись обычными гражданско-правовыми сделками, в чем мы солидарны с Т.А. Ништ.

В заключении можно констатировать, что не имеющий аналогов уникальный режим имущества супругов, предполагающий личную подчиненность жены мужу с одной стороны и полную имущественную независимость с другой, в отличие от режимов универсальной общности и общности движимого и приобретенного имущества в континентальной Европе и режима раздельности в странах общего права, явился настоящей «загадкой истории русского права».

Мейер высказал мнение о том, что принцип раздельности имущества супругов связан с царствованием императриц, создавших самостоятельность

женщин. В. И. Синайский предположил, что система обязана своим существованием институту родового имущества, так как родственники жены были заинтересованы в сохранении за женой ее собственности. К. А. Неволин и К.П. Победоносцев считали, что установленный режим вытекает непосредственно из истории, в которой это начало выразилось с замечательной последовательностью. И. Г. Оршанский, напротив, указывая на непоследовательное проведение идеи имущественной раздельности, акцентировал внимание на «постоянно встречающиеся противоположные явления на один и тот же вопрос». Отрицая идею тотальной раздельности, автор заявлял, что «при формальной раздельности у супругов всегда существует общность имущественных интересов». В унисон ему вторил Загоровский А. И.: «Семейная жизнь, не знающая прямолинейности закона, по своей природе не может всецело подчиняться принципу раздельности… Эта полная раздельность была, есть и будет мертвой буквой». Г. Ф. Шершеневич, оспаривая приведенные позиции, писал: «Свод не стал в противоречие с жизнью, а, напротив, соответствовал обычаям».

Заслуживает поддержки позиция, утверждающая, что какой бы ни была причина, нет достаточных оснований идеализировать русское законодательство и считать его более прогрессивным по сравнению с западным. Имущественная независимость жены, по мнению современников, нивелировалась все еще сохраняющейся по традиции беспредельной семейной властью мужа. Только после победы Великой Октябрьской революции, следуя цели искоренения в социалистическом обществе всякого неравенства и закрепощения, в том числе в семье, началось становление нового семейного законодательства, основанного на абсолютном равенстве мужчины и женщины.

Использованные источники:

1 Оршанский, И. Г. Исследования по русскому праву, семейному и наследственному [Текст] / И. Г. Оршанский. − СПб. : Питер, 1877.− 241 с.

УДК 93

Мухаметгалиева Ч.И.
студент 3го курса
Башкирского государственного аграрного университета
Россия, г. Уфа

АДМИНИСТРАТИВНАЯ РЕФОРМА

Аннотация: В статье выделены элементы трансформации систем государственного управления, необходимость и некоторые аспекты проведения административной реформы. С течением времени сложилось понимание того, что бюрократическая модель государственного управления не вполне адекватна для современных обществ. И принципиальный вопрос в этой связи заключается не в технологических аспектах административного

реформирования, а в социально-экономическом обосновании деятельности административного аппарата государства.

Ключевые слова: государственное управление, административная реформа, аппарат государства, бюрократическая модель, хозяйства регионов.

Под административными реформами обычно понимается изменение системы государственного управления по трем основным параметрам: во-первых, перестройка системы политических институтов и государственных учреждений; во-вторых, реорганизация государственной службы, состава аппарата управления или бюрократии; в-третьих, изменение характера отношения административной системы к обществу вообще и различным его социальным группам в частности.

Высокая оценка роли государственного управления вполне оправданна современными исследователями. Самые лучшие политические решения на практике ничего не стоят, если отсутствуют административные механизмы, с помощью которых эти решения можно адекватно реализовать. И каждая ступень общественного развития предполагает определенный уровень государственного управления. В этой связи обозначившаяся в конце XIX – начале XX в. потребность в коренной перестройке государственного управления имела объективную природу и была обусловлена эволюционными изменениями общественного устройства. Если в доиндустриальных обществах функции государства достаточно примитивны и их осуществление возможно без развитого административного аппарата, то процессы индустриализации и социальной модернизации привели к появлению новых, более сложных задач в области управления и предопределили существенную трансформацию национальных систем государственного управления. Первым элементом такой трансформации стало четкое разграничение политических и управленческих функций государства с формированием профессионального, обособленного от органов политической власти административного аппарата.

Наряду с профессионализацией элементом трансформации национальных систем государственного управления стало гипертрофированное разрастание административного аппарата.

Многократно умножались нуждающиеся в государственном регулировании сферы жизни общества. Повышение технологических возможностей, развитие промышленного производства, урбанизация, новые формы экономической деятельности и социальных отношений — все это, порождая ранее неизвестные проблемы, вело к лавинообразному росту стоящих перед государством задач, объективно способствуя расширению правительственной деятельности. Профессионализация в совокупности с численным и структурно-функциональным разрастанием административного аппарата — задали доминирующую парадигму развития национальных систем государственного управления с конца XIX в. до 80-х гг. XX в.

В контексте эволюционных социальных изменений фундаментальный смысл данной парадигмы состоит в формировании новой, пригодной для использования в сложных индустриальных обществах модели организации административной системы государства. Именно указанная парадигма, имея универсальный характер и охватив своим влиянием все страны мира, в значительной степени определила облик современного публичного управления, основу которого составляет профессиональный, разделенный по функциональному принципу на множество специализированных структур бюрократический аппарат. Однако, несмотря на все достоинства и историческое значение, сложившуюся под влиянием отмеченной парадигмы модель государственного управления нельзя назвать наивысшим олицетворением эффективности.

Объективная критика бюрократической модели государственного управления нашла глубокое отражение как в широком общественном сознании, так и в серьезной научной литературе. Л. фон Мизес, в частности, писал, что бюрократическая система «проникнута фанатичной враждебностью к свободному предпринимательству и частной собственности. Она парализует бизнес и снижает производительность труда. Бездумно тратя деньги, она разбазаривает богатство нации. Она неэффективна и расточительна. Хотя свою деятельность она называет планированием, у нее нет определенных планов и целей. Она не едина и неоднородна: различные бюро и агентства преследуют взаимоисключающие цели. Результатом является «распад всего социального механизма производства и распределения» [2].

Таким образом, с течением времени сложилось понимание того, что бюрократическая модель государственного управления не вполне адекватна для современных обществ. И принципиальный вопрос в этой связи заключается не в технологических аспектах административного реформирования, а в социально-экономическом обосновании деятельности административного аппарата государства.

В истории России исследователями рассматривался существующий опыт советской административной реформы 1957 г. в рамках плановой экономики[2]. Опыт показал, что функционирование таких административных систем подвержено многочисленным патологиям — чрезмерному формализму, волоките, коррупции, социальному отчуждению, произволу, расточительности, размыванию ответственности и т.д. [3].

По замыслу реформы предполагалось, что хозяйство регионов, освобожденное от централизованных министерств и ведомственных барьеров, в любом административном районе будет легче спланировать в соответствии с общегосударственными интересами. На практике получилось иначе. Соблюдение общегосударственных интересов пришлось обеспечивать административной и уголовной ответственностью [6].

В условиях рыночной модели отношений индивиды, свободно обмениваются принадлежащими им ресурсами по их истинной, то есть определяемой соотношением спроса и предложения, стоимости, приходят к предельно эффективному распределению ресурсов. В то же время выделяется целый ряд факторов, вызывающих несостоятельность рыночных механизмов и служащих отправной точкой для государственного вмешательства в экономику. Это несовершенство конкуренции – объективно сложившаяся или искусственно созданная ценами; внешние эффекты производства или потребления благ, воздействие которых на третьих лиц не отражено в рыночных ценах; неполнота информации – отсутствие точной информации, заставляющей экономических агентов действовать вопреки собственным интересам. Вместе с тем наиболее важным основанием для существования государства является неспособность рынка к производству общественных благ.

Логика современных административных реформ строится на экономическом подходе к организации бюрократического аппарата государства. Ключевой вопрос состоит не в утверждении жестких правил, но в максимальном полном создании рыночной среды функционирования бюрократических организаций с целью повышения эффективности их работы и достижения наилучших показателей в соотношении затрат и результатов деятельности публичного сектора.

Использованные источники:

1.Мизес фон Людвиг. Бюрократия. Запланированный хаос. Антикапиталистическая ментальность // Дело 65.02, 1993. – 202 с.

2. Валовой Д.В. Экономика: взгляды разных лет (становление, развитие и перестройка хозяйственного механизма). - М.: Наука, 1989. - 454 с.

3. Семенова, Л.М. Преобразование системы управления промышленностью в условиях территориальной организации (1957-1965 гг.) Экономика и управление: научно-практический журнал. 2003. № 2. С. 109-112.

4. Семёнова, Л.М. Изменение организационных форм управления промышленностью СССР В 1957-1965 ГГ. (на примере Башкирии) Вестник ВЭГУ. 2011. № 3. С. 97-101.

5. Семенова, Л.М. Упразднение министерской системы управления промышленностью и строительством в СССР Российский электронный научный журнал. 2014. № 2 (8). С. 43-57.

6. . Паркинсон С. Законы Паркинсона: Сборник. М.: Прогресс, 1989. 448 с.

Мухранов Р.Н.
студент
Институт менеджмента
и информационных технологий
Смоляков С.М.
студент
Институт финансов и права
Уральский государственный
экономический университет
РФ, г.Екатеринбург

К ВОПРОСУ О ЛОКАЛЬНЫХ НОРМАТИВНЫХ АКТАХ В СИСТЕМЕ ТРУДОВОГО ПРАВА

«Сущность права состоит в равновесии двух нравственных интересов: личной свободы и общего блага»,
Владимир Соловьев

Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001г. № 197-ФЗ с изменениями и дополнениями по состоянию на 5.10.2015 признал локальные нормативные акты частью системы трудового законодательства, в широком смысле как совокупности правовых актов, содержащих нормы трудового права [2,ст.5]. Статья 8 ТК РФ специально посвящена локальным нормативным актам, содержащим нормы трудового права, принимаемые работодателем в установленном законом порядке.

Важность локального регулирования общественных отношений, входящих в предмет трудового права, существенное обновление трудового законодательства, определившего, в частности, расширение сферы локального нормативного регулирования трудовых и иных непосредственно связанных с ними отношений, выдвигает перед наукой трудового права задачу нового подхода к исследованию данной проблемы как в теоретическом аспекте, так и в направлении совершенствования практики применения в организациях локальных актов, содержащих нормы трудового права.

Локальные нормы, регулирующие условия труда в организации, оформляются локальными нормативными актами. Именно они служат специфической формой внешнего выражения локальной нормы, являются особой самостоятельной формой трудового права. Б.Ф. Хрусталев считает, что самостоятельность локальных нормативных актов весьма относительна, их роль сводится к реализации правовых предписаний государственной власти, а порядок разработки и принятия не распространяется на приватизированные организации, т.е. основанные на частной форме собственности. В.Н. Толкунова, К.Н. Гусов утверждают, что локальные нормативные акты разрабатываются на основе рекомендательных централизованных актов и принимаются общим собранием коллектива.

Следует отметить особую роль и значение ТК РФ, который существенно повысил роль, которую призваны играть локальные нормативные акты, содержащие нормы трудового права, применяемые работодателем.

Во-первых, положительной новеллой ТК РФ является, на наш взгляд, признание локальных нормативных актов частью системы трудового законодательства (в широком смысле как совокупности правовых актов, содержащих нормы трудового права) - [2, ст.5]. Иерархия локальных актов о труде установлена ТК РФ: они не должны противоречить ТК РФ, иным федеральным законам, указам Президента РФ, постановлениям Правительства РФ, нормативным правовым актам федеральных и региональных органов исполнительной власти. Таким образом, в ст. 5 ТК РФ содержатся правовые основы локального нормативного регулирования в сфере трудовых отношений.

Во-вторых, следует отметить, что ТК РФ восполнил пробел в трудовом законодательстве. В частности, ст.8 ТК РФ специально посвящена локальным нормативным актам, содержащим нормы трудового права, принимаемые работодателем установленном законом порядке. Согласно ст.8 ТК РФ локальными нормативными актами, принимаемыми работодателем, являются документы, содержащие нормы, т.е. правила, распространяющиеся на всех работников или определенные категории работников данной организации. Статья 11 ТК РФ устанавливает действие, в том числе и локальных, нормативных актов - они распространяются на всех работников, заключивших трудовой договор с работодателем, а в соответствии со ст.13 ТК, локальные нормативные акты действуют в пределах организации, их издавшей.

ТК РФ предусмотрено принятие в организациях Правил внутреннего трудового распорядка [2,ст.189], также установлено, что для коммерческих организаций системы заработной платы, размеры тарифных ставок, окладов, различного вида выплат устанавливаются коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами организаций. Здесь, конечно, имеются в виду традиционно принимаемые в организациях Положения об оплате и стимулировании труда.

Необходимо заметить, что в ТК РФ увеличен круг вопросов, по которым локальные нормативные акты должны приниматься работодателем, существенно конкретизированы сами процедуры такого локального нормотворчества, предусмотрен новый минимум обеспечения законности этих актов в рамках конкретной организации. Правовым основанием для локального нормотворчества остаются общие или специальные правовые нормативные акты, которые по своему характеру являются диспозитивными. Законодатель в общей норме, как правило, определяет задачу или указывает общее направление, круг вопросов локального правового регулирования. В ряде случаев в общей норме содержится более подробный перечень

вопросов, которые подлежат правовой регламентации при заключении нормативных соглашений. Примером тому может служить ст.41 ТК РФ, определяющая содержание и структуру коллективного договора. В других случаях общая правовая норма содержит сравнительно общие указания о возможности принятия локального нормативного акта, об основных принципах решения тех или иных вопросов.

С помощью локального правового регулирования устанавливаются: режим рабочего времени в организациях; льготы и преимущества работникам из фондов организации; графики отпусков; условия коллективного договора.

Практика свидетельствует о том, что в нынешних условиях хозяйствования организаций используются соответствующие возможности введения самых разнообразных льгот, в первую очередь для работников, нуждающихся в повышенной социальной защите. За счет собственных средств организации предоставляют работникам дополнительные оплачиваемые отпуска, бесплатное питание, льготные путевки в санатории и дома отдыха, оплачивают проезд к месту использования отпуска и обратно, выдают ссуды на улучшение жилищных условий, предусматривают полную или частичную отмену платы за содержание детей в детских учреждениях, вводят дополнительные единовременные пособия за длительный непрерывный стаж работы и пособия для лиц, уходящих на пенсию [3].

Участники трудовых отношений свободны в выборе форм и объема предлагаемых взаимных действий, направленных на создание благоприятных и взаимоприемлемых условий труда и его оплаты. Однако свобода сторон трудовых отношений является относительной в том смысле, что в процессе локального регулирования не могут ухудшаться условия труда работников по сравнению с тем, что предусматривается законодательством, да и требования работников не должны ущемлять охраняемые государством права собственности работодателя.

Следует отметить, что в трудовом праве вопросы соотношения центральных и локальных норм всегда стоят достаточно остро. Однако всегда необходимо исходить из принципа верховенства закона, а также помнить, что локальные нормативные акты являются подзаконными нормативными актами. Как известно из теории права, верховенство закона как принцип правового государства означает не только обязательность исполнения закона, но и обязательное соответствие всех иных нормативно-правовых актов закону, в том числе соответствие законов субъектов федерации федеральным законам.

Таким образом, соответствие закону, законность локальных актов - важное требование. Следует, отметить, что довольно часто данное требование нарушается. Так, в одной из организации Екатеринбурга в ходе юридической экспертизы коллективных договоров, поступивших на уведомительную регистрацию в управление труда, было выявлено, что часто

нарушаются права работников на дополнительный оплачиваемый отпуск за работу с вредными и опасными условиями труда, установленные ст.117 ТК РФ. Более того, нередко отсутствует перечень должностей работников с ненормированным рабочим днем в нарушение требований ст.119 ТК РФ, устанавливаются ограничения трудовых прав работников, работающих на условиях неполного рабочего времени.

Несмотря на отсутствие в процессуальном законодательстве (ст.11 Гражданского процессуального кодекса РФ от 14 ноября 2002г. N 138-ФЗ) указания на локальные нормативные акты, как на правовые основания для разрешения споров, если локальные нормативные акты соответствуют требованию законности, не ухудшают положения работников по сравнению с трудовым законодательством (ч.4 ст.8 ТК РФ), то возникающие трудовые споры разрешаются и на основании содержащихся в них правовых норм. Так, при рассмотрении споров об оплате труда суды руководствуются действующими в организациях Положениями об оплате труда, при рассмотрении споров по вопросу о порядке предоставления и продолжительности ежегодных дополнительных оплачиваемых отпусков, коллективными договорами и локальными нормативными актами [11].

Использованные источники:

1.Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс] №7-ФКЗ от 30 декабря 2008. Режим доступа: http://base. garant.ru

2.Трудовой кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] от 30 декабря 2001г. № 197-ФЗ с изменениями и дополнениями по состоянию на 5.10.2015 Режим доступа: http://www.consultant.ru/document

3.Гражданский процессуальный кодекс РФ [Электронный ресурс] №138-ФЗ от 14 ноября 2002г. (в редакции от 26 мая 2015). Режим доступа: http://www.gpkodeks.ru

УДК 001.201

Мясникова К.И.
магистрант
кафедра «Региональная и муниципальная экономика»
Уральский государственный экономический университет
Россия, г. Екатеринбург

ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ ЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ДОШКОЛЬНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

В статье рассматриваются виды бюджетного контроля за деятельностью государственных и муниципальных дошкольных образовательных учреждений. Виды отчетности государственных и муниципальных дошкольных образовательных учреждений.

Ключевые слова: бюджетный контроль, государственные и муниципальные дошкольные образовательные учреждения.

Ksenia Myasnikova
Master of the Department "Regional and municipal economy"
Ural state economic University
Russia, Ekaterinburg

FINANCIAL CONTROL OVER THE ACTIVITIES OF STATE AND MUNICIPAL PRESCHOOL EDUCATIONAL INSTITUTIONS

The article discusses the types of budgetary control over the activities of state and municipal preschool educational institutions. Types of reporting state and municipal preschool educational institutions.

Key words: budget control, state and municipal preschool educational institutions.

Контроль, являясь одной из важнейших функций процесса управления, представляет собой систему наблюдений и проверки соответствия процесса функционирования управляемого объекта принятым управленческим решениям, а также выявление результатов управленческих воздействий на управляемый объект. Он охватывает все стороны деятельности управляемых объектов, ведет постоянное наблюдение за упорядоченностью управляемой системы, ее состоянием. Связь эта носит информационное воздействие, и обмен информацией способствует достижению целей управления, обеспечивая устойчивость и упорядоченность системы [8; с. 34].

Финансовый контроль, как форма реализации контрольной функции финансов, имеет важнейшее значение для управления финансами на любом уровне, обеспечивая надежное, устойчивое и эффективное функционирование всей финансовой системы государства.

В настоящее время в соответствии с законодательством бюджетный контроль за деятельностью государственных и муниципальных дошкольных образовательных учреждений подразделяется на:

- внутренний и внешний (в зависимости от органов, осуществляющих контроль);
- предварительный и последующий (в зависимости от времени проведения).

Внутренний государственный (муниципальный) финансовый контроль в сфере бюджетных правоотношений является контрольной деятельностью Федеральной службы финансово-бюджетного надзора, органов государственного (муниципального) финансового контроля, являющихся соответственно органами (должностными лицами) исполнительной власти субъектов РФ, местных администраций (далее – органы внутреннего государственного (муниципального) финансового контроля), Федерального

казначейства (финансовых органов субъектов РФ или муниципальных образований) [п.3 ст.265; 1].

Полномочиями органов внутреннего государственного (муниципального) финансового контроля по осуществлению внутреннего государственного (муниципального) финансового контроля является контроль:

- за соблюдением бюджетного законодательства РФ и иных нормативных правовых актов, регулирующих бюджетные правоотношения;
- за полнотой и достоверностью отчетности о реализации государственных (муниципальных) программ, в том числе отчетности об исполнении государственных (муниципальных) заданий.

При осуществлении внутреннего государственного (муниципального) финансового контроля органы внутреннего государственного (муниципального) финансового контроля проводят проверки, ревизии и обследования, а также санкционирование операций.

В соответствии с п. 5.1 ст. 32 Федерального закона от 12.12.1996 № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» контроль за деятельностью бюджетных и казенных учреждений ведется государственными (муниципальными) органами, осуществляющими функции и полномочия учредителя указанных учреждений.

Кроме того, полномочия учредителя по контролю за соблюдением федеральными бюджетными учреждениями требований, установленных в государственном задании, прописаны в п. 17 постановления Правительства РФ от 02.09.2010 № 671 и п. 20 Методических рекомендаций по формированию государственных заданий федеральным государственным учреждениям и контролю за их выполнением. При этом ни один вышеприведенный правовой акт не содержит требований к формам и методам осуществления финансового контроля за деятельностью бюджетных учреждений и не устанавливает сроки проведения и их периодичность. Отдельные выводы можно сделать лишь на основании Методических рекомендаций по формированию государственных заданий федеральным государственным учреждениям и контролю за их выполнением, которые не носят обязательный характер.

В соответствии со ст. 160.2-1 Бюджетного кодекса РФ главный распорядитель (распорядитель) бюджетных средств осуществляет внутренний финансовый контроль, направленный на:

- соблюдение внутренних стандартов и процедур составления и исполнения бюджета по расходам, включая расходы на закупку товаров, работ, услуг для обеспечения государственных (муниципальных) нужд, составления бюджетной отчетности и ведения бюджетного учета;
- подготовку и организацию мер по повышению экономности и результативности использования бюджетных средств.

План финансово – хозяйственной деятельности составляется государственными и муниципальными дошкольными образовательными учреждениями в соответствии с установленными требованиями [5]. В нем должны быть указаны показатели финансового состояния учреждения (данные о нефинансовых и финансовых активах, обязательствах на последнюю отчетную дату, предшествующую дате составления плана) и плановые показатели по поступлениям и выплатам учреждения. План финансово – хозяйственной деятельности составляется на этапе формирования проекта бюджета на очередной финансовый год (либо на очередной финансовый год и плановый период, если в этом публично-правовом образовании бюджетное планирование рассчитано на трехлетний период), исходя из представленной органом, осуществляющим функции и полномочия учредителя, информации о планируемых объемах расходных обязательств:

- субсидий на возмещение нормативных затрат, связанных с оказанием учреждением в соответствии с государственным (муниципальным) заданием государственных (муниципальных) услуг (выполнением работ) (далее – государственное (муниципальное) задание);
- субсидий, предоставляемых в соответствии с проектом закона (решения) о бюджете на осуществление соответствующих целей;
- субсидий на осуществление капитальных вложений;
- публичных обязательств перед физическими лицами в денежной форме, полномочия по исполнению которых от имени органа государственной власти (государственного органа), органа местного самоуправления планируется передать в установленном порядке учреждению;
- грантов в форме субсидий.

После утверждения в установленном порядке закона (решения) о бюджете план финансово – хозяйственной деятельности при необходимости уточняется учреждением и направляется на утверждение учредителю.

Информация, отраженная в плане финансово – хозяйственной деятельности, позволяет впоследствии проконтролировать расходование бюджетных средств, выделенных бюджетному учреждению, особенно носящих строго целевой характер.

Кроме того, предварительный финансовый контроль также проводится при санкционировании расходов бюджетных учреждений, когда источником финансового обеспечения являются субсидии на иные цели и на осуществление капитальных вложений [4].

Государство, заинтересованное в том, чтобы выделяемые из бюджета средства расходовались на установленные цели, в ст. 215.1 Бюджетного кодекса РФ установило казначейское исполнение бюджета. В соответствии с ним учет операций по исполнению бюджета проводится на лицевых счетах в Федеральном казначействе или финансовом органе субъекта РФ.

Несмотря на все изменения, связанные с принятием Федерального закона от 10.05.2010 № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений», в том числе изменения типов государственных (муниципальных) учреждений, казначейское исполнение остается одной из основных форм контроля расходования денежных средств бюджетными учреждениями.

Федеральным органам исполнительной власти, осуществляющим функции и полномочия учредителя, даны следующие рекомендации по проведению контроля деятельности федеральных бюджетных учреждений:

- определение структурного подразделения, уполномоченного осуществлять контроль за выполнением задания, а также форм контроля;
- установление периодичности и последовательности действий при проведении камеральных проверок;
- формирование и утверждение графиков проведения последующих выездных проверок выполнения заданий;
- определение прав и обязанностей должностных лиц при проведении выездных проверок, способа информирования проверяемых об их правах и обязанностях в процессе проверки, требований к оформлению результатов проверки, а также описание мер, которые могут быть приняты по результатам осуществления контроля.

В соответствии с п. 5 ст. 265 Бюджетного кодекса РФ вышеприведенные мероприятия предусмотрены в рамках последующего финансового контроля.

При возложении на бюджетные учреждения обязанности исполнять публичные нормативные обязательства учредитель должен в целях проведения последующего контроля определить в приказе исполнительного органа государственной власти (местного самоуправления) об осуществлении учреждением полномочий по исполнению публичных обязательств ответственность за выполнение учреждением переданных полномочий исполнительного органа государственной власти или местного самоуправления и порядок проведения таким органом контроля за осуществлением учреждением переданных полномочий.

Основным методом последующего финансового контроля за деятельностью бюджетного учреждения является камеральная проверка учредителем отчета о результатах деятельности государственного (муниципального) учреждения и об использовании закрепленного за ним государственного (муниципального) имущества, а также бухгалтерской отчетности. При этом могут осуществляться выездные проверки для контроля достоверности предоставленной отчетности.

Ежегодный отчет о результатах деятельности и об использовании закрепленного за ним государственного (муниципального) имущества бюджетным учреждением составляется в соответствии с установленными

общими требованиями [6]. При этом учредитель, исходя из специфики деятельности бюджетного учреждения, может предусматривать иной отчетный период (месяц, квартал, полугодие). Так, если государственная услуга оказывается в течение всего года, рекомендуемая периодичность сбора отчетности об исполнении государственного задания – квартал, если государственная услуга оказывается единовременно – полугодие или год [3].

Отчет о результатах деятельности составляется в разрезе следующих разделов: общие сведения об учреждении; результат деятельности учреждения; об использовании имущества, закрепленного за учреждением.

Государственные (муниципальные) бюджетные учреждения должны составлять и представлять годовую, квартальную бухгалтерскую отчетность по формам Инструкции о бухгалтерской отчетности. В соответствии с вышеуказанной инструкцией государственные и муниципальные дошкольные образовательные учреждения ежеквартально представляет отчет об исполнении плана финансово – хозяйственной деятельности в разрезе видов финансового обеспечения (деятельности): собственные доходы учреждения; субсидия на выполнение государственного (муниципального) задания; субсидии на иные цели; субсидия на осуществление капитальных вложений; средства по обязательному медицинскому страхованию.

Основу годовой бухгалтерской отчетности составляют: баланс государственного (муниципального) учреждения, где балансовые показатели отражаются на начало года и конец отчетного периода; отчет об исполнении плана финансово-хозяйственной деятельности; отчет о финансовых результатах деятельности учреждения.

Учитывая то, что бюджетные учреждения оказывают социально значимые государственные (муниципальные) услуги, возникает необходимость осуществления контроля со стороны учредителя на системной и регулярной основе. В этой связи, по нашему мнению, структурному подразделению, уполномоченному для проведения контроля за выполнением государственного (муниципального) задания, представляется целесообразным использование системного метода контроля – мониторинга. Для объективной оценки деятельности бюджетных учреждений в ходе мониторинга представляется целесообразным выбор следующих групп показателей: количество оказанных услуг (перевыполнение, недовыполнение); качество оказанных услуг, в том числе удовлетворенность потребителей; финансовые показатели, характеризующие эффективность использования целевых субсидий; основания, объемы и цели осуществления приносящей доход деятельности и передачи имущества государственных (муниципальных) учреждений в аренду или безвозмездное пользование; показатели соблюдения финансовой дисциплины по результатам внешнего, внутреннего и внутрихозяйственного контроля, выражающие степень соблюдения плана финансово – хозяйственной

деятельности, правильности и достоверности ведения бухгалтерской отчетности, а в определенных условиях и бюджетного учета.

Использование мониторинга выполнения государственного (муниципального) задания позволит учредителю осуществлять многокритериальную оценку деятельности государственных (муниципальных) бюджетных учреждений. Это, в конечном итоге, будет способствовать не только выявлению соответствия (несоответствия) плановых параметров выполнения государственного (муниципального) задания, но и использовать эту информацию для принятия оперативных и обоснованных решений о проведении оптимизационных процедур – расширение (ограничение) объема государственных (муниципальных) услуг, изменения типа учреждения, слияния (поглощения) с другим государственным (муниципальным) учреждением [7; с. 185].

Таким образом, предметом контрольных мероприятий в процессе финансового контроля со стороны учредителя является финансовая деятельность бюджетных учреждений, направленная на: осуществление основных видов деятельности, предусмотренных уставом учреждения, в том числе на выполнение плана финансово – хозяйственной деятельности и государственного задания на оказание качественных государственных услуг (выполнение работ), условий выделения, получения и использования субсидий на выполнение государственного задания, субсидий на иные цели, субсидий на осуществление капитальных вложений, а также оплата денежных обязательств от имени государственного органа; обеспечение целевого использования недвижимого имущества и особо ценного движимого имущества, принадлежащего учреждению на праве оперативного управления.

Использованные источники:

1. Бюджетный кодекс РФ от 31.07.1998 г. N 145-ФЗ [Электронный ресурс]. - Доступ из справочно — правовой системы «КонсультантПлюс». - Режим доступа: http//www.consultant.ru.
2. О некоммерческих организациях [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 12.12.1996 г. N 7-ФЗ — Доступ из справочно — правовой системы «КонсультантПлюс». - Режим доступа: http//www.consultant.ru.
3. О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 08.05.2010 г. N 83-ФЗ — Доступ из справочно — правовой системы «КонсультантПлюс». - Режим доступа: http//www.consultant.ru.
4. О санкционировании расходов федеральных государственных учреждений, источником финансового обеспечения которых являются субсидии, полученные в соответствии с абзацем вторым пункта 1 статьи 78.1 Бюджетного кодекса РФ [Электронный ресурс]: Приказ Министерства

финансов РФ от 16.07.2010 г. N 72н — Доступ из справочно — правовой системы «КонсультантПлюс». - Режим доступа: http//www.consultant.ru.
5. О требованиях к плану финансово — хозяйственной деятельности государственного (муниципального) учреждения [Электронный ресурс]: Приказ Министерства финансов РФ от 28.07.2010 г. N 81н — Доступ из справочно — правовой системы «КонсультантПлюс». - Режим доступа: http//www.consultant.ru.
6. Об общих требованиях к порядку составления и утверждения отчета о результатах деятельности государственного (муниципального) учреждения и об использовании закрепленного за ним государственного (муниципального) имущества[Электронный ресурс]: Приказ Министерства финансов РФ от 30.09.2010 г. N 114н — Доступ из справочно — правовой системы «КонсультантПлюс». - Режим доступа: http//www.consultant.ru.
7. Болтинова, О.В. К вопросу о финансовом контроле за деятельностью бюджетных, казенных и автономных учреждений РФ [Текст] / О.В. Болтинов. – М.: Финансы, кредит и финансовое прво, 2011. – N 10. – 185 с.
8. Козлов, Ю.М. Научная организация управления и право: учебное пособие [Текст] / Ю.М. Козлов, Е.С. Фролов. – М.: МГУ, 1986. – 247 с.

Мячина О. П.
Сычева А. В.
доцент
Волжский политехнический институт (филиал) Волгоградского государственного технического университета
г. Волжский, Волгоградская область, Россия

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОТРАСЛЕВОГО РЫНКА ТЕКСТИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Текстильная промышленность является одной из старейших отраслей российской экономики. Ее история очень богата, наполнена всевозможными событиями, в которой были взлеты и падения, однако, текстильная промышленность всегда была одной из важнейших отраслей для России.

Именно этот факт определяет важность и актуальность рассмотрения современной текстильной промышленности России, различных факторов и перспектив ее развития.

До начала XVIII века достаточно трудоёмкая текстильная промышленность развивалась в основном кустарными подручными методами в мастерских и на дому. Продолжительный период лидерами по производству натуральных тканей и изделий из них были густонаселённые регионы земель Востока (Персия, Китай, Египет).

Некоторые из старых очагов текстильной промышленности (преимущественно в евроденоминированной Италии) сейчас испытывают трудности в конкуренции с более дешёвыми деятелями из КНР, Вьетнама и др. территорий азиатско-латиноамериканского региона.

Рынок текстиля подразделяют на последующие главные сегменты:
- Хлопчатобумажные ткани
- Шелковые ткани
- Синтетические ткани
- Льняные ткани
- Шерстяные ткани

Наиболее обширный сегмент российского рынка текстиля – рынок хлопчатобумажных тканей. Хлопчатобумажные ткани ныне главенствуют на рынке, их часть в первом полугодии 2007г. составляет 65% (в 2006 году их часть составляла 70 %).

Следующий по величине потребления сегмент отечественного рынка тканей – шелковые и синтетические ткани (30% в I полугодии 2007 года против 24% в 2006г.), хотя производится лишь более 5% от всеобщего объема. Часть тканей из естественного шелка очень мала, тканей из химических волокон, а также смесовых выпускается более 99 %.

В товарообороте часть этих тканей велика, поскольку шелковые ткани в среднем приблизительно в 4-5 раз дороже хлопчатобумажных, однако вдвое дешевле шерстяных. В естественном выражении величина выпуска шелковых тканей сопоставим с производством тканей из льна. Часть льняных тканей составляет на российском рынке 4% (в 2006 году - 5%), потребности внутреннего рынка на 95-96% процентов обеспечивают отечественные производители. Небольшая часть льняных тканей на российском рынке объясняется тем, что производители отечественного текстиля охотнее работают с х/б тканями, поскольку они дешевле льняных и спрос на них больше. Льняные ткани традиционно более дороги, что связано с внушительными затратами на сырье и обработку ткани.

Наименьшую часть на рынке тканей, а также во всеобщем объеме выпуска в I полугодии 2007 года составили шерстяные ткани – почти 1%.

Таблица 1 – Объем производства тканей в России в натуральном выражении, млн.кв.м.

	2011г.	2012г.
Хлопчатобумажные ткани	2 187 млн. кв. м.	2 143 млн. кв. м.
Шелковые ткани	132,2 млн. кв. м.	155 млн. кв. м.
Льняные ткани	129,9 млн. кв. м.	101 млн. кв. м.
Шерстяные ткани	28,3 млн. кв. м.	28,5 млн. кв. м.
Всего	2 477 млн. кв. м.	2 735 млн. кв. м.

Рынок ткани в России оценивается примерно в $1,2-$1,5 млрд.

Сообразно данным Российского союза предпринимателей, а также Российского хлопкового сообщества, емкость российского текстильного рынка, рассчитанная на основе разработанных балансов спроса и

предписания с одновременным учетом продукции всех ее подотраслей и теневой экономики, составляет порядка почти $10 млрд.

В общем, текстильный рынок России довольно заманчив своим потенциалом и слишком большими, по сопоставлению с Европой, темпами роста — почти 30% в год. Исходя из оценок экспертов, ежегодный рост рынка ткани в целом составляет 15%.

Всеобщая величина импорта текстиля в 2007 году составил $578,7 млн., который составляет 81,6% от общего объема импорта и экспорта текстиля.

Таблица 2 – Общая структура импорта по видам тканей

	2011г.	2012г.
Хлопчатобумажные ткани	2 187 млн. кв. м.	2 143 млн. кв. м.
Шелковые ткани	132,2 млн. кв. м.	155 млн. кв. м.
Льняные ткани	129,9 млн. кв. м.	101 млн. кв. м.
Шерстяные ткани	28,3 млн. кв. м.	28,5 млн. кв. м.

Самую большую долю в общей структуре импорта занимают синтетические ткани – 51,1% (295,8 млн. долл. США), далее идут трикотажные ткани – 31,9% (184,8 млн. долл. США). Часть хлопчатобумажных тканей в импорте составляет 14,2% (82,2 млн. долл. США), все остальные виды тканей занимают гораздо меньшие доли: шерстяные ткани – 1,5% (8,7 млн. долл. США), растительные – 1% (5,8 млн. долл. США), шелковые – 0,2% (1,3 млн. долл. США).

Таблица 3 – Общая структура экспорта по видам тканей

Виды тканей	Объем в $	Проценты
Хлопчатобумажные ткани	77 027 940	59,2%
Растительные ткани	33 887 983	26,1%
Синтетические ткани	12 353 799	9,5%
Шерстяные ткани	5 202 171	4%
Трикотажные ткани	1 584 875	1,2%
Шелковые ткани	28 193	0,02%
Всего	130 084 961	100,0

Наибольшая доля в экспорте текстиля принадлежит хлопчатобумажным тканям – 59,2% (77 млн. долл. США), далее идут растительные ткани – 26,1% (33,8 млн. долл. США). На долю остальных тканей приходится 14,7%.

В текстильной промышленности концентрация предприятий и размеры их производственной деятельности определяются оптимальным

соединением технологического оснащения, форм организации в соответствии с особенностями производства.

Коэффициент концентрации производства выражает какой удельный вес занимают крупные предприятия (около 3) на рынке данной продукции.

Текстильная промышленность традиционно относилась к высококонцентрированному производству, в лучшие для отрасли времена крупными предприятиями производились большие объемы.

Стабилизация действия, дальнейшее его развитие, сопутствующее этому развитию исправление социальной интеграции в текстильной промышленности в некотором зависят от успеха структурных преобразований в экономике. Правильно выбранные ориентиры структурной перестройки являются основой для грядущего экономического роста, обеспечивающего совершенную занятость и стабильный уровень валют.

УДК 657.6

Никитина Ю.Н.
студент 4го курса
ФГАОУ ВО «Самарский государственный аэрокосмический университет имени академика С.П. Королева (национальный исследовательский университет)»
Российская Федерация, г. Самара

КРИЗИС РЫНКА АУДИТОРСКИХ УСЛУГ

Одним из важнейших институтов рыночной экономики является аудит, создающий предпосылки формирования доверия общества к хозяйствующим субъектам. Российский аудит сейчас стоит на распутье.

За последние три года количество аудиторских организаций в стране сократилось на 14,5%, а аттестованных аудиторов – на 17,2%. Объем доходов от аудита, приходящийся на 1 млн руб. выручки, снизился в 2014 г. до 313 000 руб. Эти показатели свидетельствуют о снижении спроса на услуги аудиторов. [1]

С 1 января 2009 г. аудиторские компании работают на основе принципов саморегулирования. В стране функционирует пять саморегулируемых организаций аудиторов (СРОА), есть Совет по аудиторской деятельности. Однако регулятором в сфере аудита остается государство в лице Минфина. Таким образом, при наличии внешних атрибутов реальное саморегулирование в аудиторской деятельности отсутствует.

Изменения, внесенные в декабре 2014 г. в закон «Об аудиторской деятельности» многократно повысили требования к числу членов СРОА. Такое повышение численности членов СРОА автоматически приведет к разрушению уже построенной системы и образованию одной саморегулируемой организации, которая может стать монополистом. [2]

Отдельного внимания заслуживает система внешнего контроля качества работы аудиторов. Сейчас этот контроль осуществляют как сами СРОА, так и Федеральная служба финансово-бюджетного надзора (Росфиннадзор). Происходит дублирование функций, что противоречит мировой практике и требует существенных расходов федерального бюджета. Между тем СРОА подготовили более 700 специалистов, которые могут осуществлять контроль без привлечения бюджетных средств.

Систематически предпринимаются попытки трансформировать понятие аудиторской тайны, которая является основой доверительных отношений клиента с аудитором, необходимых для эффективного проведения аудита. В явном противоречии со сложившейся мировой практикой и самой сутью аудита, позиционируемого как независимая проверка финансовой отчетности, находятся попытки закрепить на законодательном уровне статус аудитора как внештатного работника правоохранительных органов, налоговой службы и Центрального банка.

Необходимо четко зафиксировать в профессиональных стандартах алгоритм действий аудитора применительно к противоправным фактам, позволяющий сохранить его независимость и соответствие мировой практике.

Еще одна проблема – обязательное применение положений закона ФЗ-44 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» в конкурсах на право проведения обязательного аудита организаций, в уставных капиталах которых доля государства составляет не менее 25%. [3]

Во-первых, ни о каких государственных и муниципальных нуждах здесь речи не идет и бюджетные средства не используются. Эти организации выступают как обычные субъекты рынка и все другие товары, работы, услуги приобретают на рыночных условиях. Во-вторых, установленные правила проведения конкурсов предусматривают приоритет стоимостного критерия над качественными и не учитывают характер аудиторской деятельности. В результате имеют место демпинговые цены на аудит, недобросовестную конкуренцию и соответствующее этому низкое качество аудита.

Ни один из действующих законов, включая закон «О бухгалтерском учете», не устанавливает существенной ответственности за нарушение требования о проведении обязательного аудита. Госкомстат – единственный государственный орган, которому следует предоставлять аудиторское заключение по обязательному аудиту. Однако неисполнение этого требования может быть наказано только как административное правонарушение. При этом максимальная величина возможного штрафа для должностных лиц составляет 500 руб., а для юридических лиц – 5000 руб.

Необходимо внести в законодательство изменения, предусматривающие применение к организациям, уклоняющимся от проведения обязательного аудита, серьезных финансовых санкций, которые были бы существенно выше средней стоимости аудита.

На сегодняшний очевиден кризис рынка аудиторских услуг в силу снижения спроса на них, искаженное понимание государственными органами значимости этого вида услуг. Поэтому необходимы кардинальные изменения. Основой реформы в этой сфере может и должно стать повышение роли и ответственности института саморегулирования аудиторской профессии. Важно перестать заниматься внесением отдельных поправок в закон об аудиторской деятельности, которые приводят и практически уже привели к тому, что закон потерял свою цельность.

Использованные источники:

1. Кому нужен российский аудит [Электронный ресурс]: Ведомости № 3947-2015. –Режим доступа: http://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2015/10/27/614431-rossiiskii-audit
2. Об аудиторской деятельности [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ (ред. от 01.12.2014) – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_83311/
3. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 05 апреля 2013 № 44-ФЗ (ред. от 30.12.2015) – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/

УДК 347.6

Никитина А.В
студент
3 курс, факультет «Юридический»
Султанова Ю.Ф.
студент
3 курс, факультет «Юридический»
Россия, г.Стерлитамак

ОБЪЯВЛЕНИЕ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНЕГО ПОЛНОСТЬЮ ДЕЕСПОСОБНЫМ ВСЛЕДСТВИЕ ВСТУПЛЕНИЯ В БРАК

В статье рассматривается актуальная проблема приобретения дееспособности лицами несовершеннолетнего возраста вследствие вступления в брак

Ключевые слова: брак, брачный возраст, несовершеннолетний, дееспособность

Ad minor is fully capable as a result of marriage

This article focuses on one of the growing and urgent problem of modern society - depending on the problem of young people on social networks.

Key words: marriage, minimum age, minor capacity, capacity.

На сегодняшний день весьма актуальной остается проблема объявления несовершеннолетнего полностью дееспособным вследствие вступления в брак.

Согласно положениям части 2 статьи 21 Гражданского кодекса Российской Федерации до достижения восемнадцати лет гражданин приобретает дееспособность в полном объеме с момента вступления в брак[2]. В соответствии с частью 2 статьи 13 Семейного кодекса Российской Федерации лица, достигшие возраста 16 лет, имеют право вступить в брак по их просьбе, при наличии уважительных причин, а также после получения согласия органов местного самоуправления. При этом субъектам Российской Федерации предоставлена возможность устанавливать собственный порядок и условия, при наличии которых вступление в брак с учетом особых обстоятельств может быть разрешено до достижения возраста шестнадцати лет[3].

Необходимо отметить, что в разных субъектах страны брачный возраст может не только варьироваться, но и нередко оказывается заниженным. Так, согласно части 2 статьи 12 Семейного кодекса Республики Башкортостан с учетом особых обстоятельств: беременности, рождения ребенка и иных, органами местного самоуправления может быть разрешено вступление в брак лицам, не достигшим шестнадцатилетнего возраста, при этом нижний предел не ограничен[6].

Рядом субъектов приняты нормативно-правовые акты о снижении брачного возраста с установлением нижней границы в 14 лет, например, в Московской, Владимирской, Тамбовской, Новгородской, Белгородской, Рязанской и др. областях. При принятии подобных нормативно-правовых актов руководствовались тем, что в силу физиологического развития несовершеннолетний может иметь детей и семью.

Между тем, осознанность решения вступления в брак в столь раннем возрасте является крайне сомнительным. Также сомнительным является реальная возможность предоставления должного ухода и воспитания. Так, согласно части 2 статьи 62 Семейного кодекса Российской Федерации предусмотрено, что ребенку может быть назначен опекун, который будет осуществлять его воспитание совместно с несовершеннолетними родителями, пока они не достигнут шестнадцатилетнего возраста[3].

О физической и умственной незрелости несовершеннолетних лиц существует немало научных исследований. Так, известный психолог Арнольд Гезелл утверждает, что юношеский возраст, т.е. переход от детства к взрослости продолжается от одиннадцати до двадцати одного года[7]. При этом в Российской Федерации ребенком признается физическое лицо до достижения им восемнадцатилетнего возраста, а период детства признается важным этапом жизни человека, что основано на принципе приоритетности подготовки детей к полноценной жизни в обществе[5].

В большинстве субъектов страны возникла ситуация, при которой несовершеннолетнее лицо, еще не достигшее шестнадцати лет и вступивший в брак в соответствии с нормами Семейного кодекса Российской Федерации и соответствующего нормативно-правового акта субъекта Российской Федерации, обладает практически равным гражданско-правовым и семейно-правовым статусом наряду с совершеннолетними гражданами и имеет полное право участвовать в гражданских правоотношениях.

Получается, что семейная правоспособность и дееспособность порождает полную гражданскую дееспособность несовершеннолетнего. Данные понятия нельзя смешивать и уравнивать. Даже если законами субъектов Российской Федерации установлен брачный возраст в 14 лет, то понимать значение действий в основном имущественного характера в рамках гражданского права в 14 лет гражданин не может. Нужно обязательно учитывать тот факт, что несовершеннолетнему возрасту свойственны такие особенности, как неуравновешенность, раздражительность, повышенная возбудимость, и как следствие невозможность полного осознания и руководства своими действиями.

Таким образом, для охраны прав и законных интересов несовершеннолетних приобретение полной гражданской дееспособности не нужно ставить в прямую зависимость от приобретения семейной правоспособности и дееспособности при вступлении в брак до достижения брачного возраста, потому как это самостоятельные категории различных отраслей права. По этой причине необходимо как можно скорее внести соответствующие изменения в действующее законодательство.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации. Принята всенародным голосованием 12.12.1993 // Российская газета. - № 197. - 25.12.1993.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (Часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ // Российская газета. - № 238-239. - 08.12.
3. Семейный кодекс Российской Федерации от 29.12.1995 № 223-ФЗ // Российская газета. - № 17. - 27.01.1996
4. Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» // Российская газета. - № 202. - 08.10.2003
5. Федеральный закон от 24.07.1998 № 124-ФЗЗ «Об основных гарантиях прав ребенка в Российской Федерации» // Российская газета. - № 147. - 05.08.1998
6. Семейный кодекс Республики Башкортостан от 02.03.1994 № ВС-22/34 // Ведомости Верховного Совета и Правительства Республики Башкортостан. - № 8. - 26.08.1994
7. Кон И.С. Психология ранней юности. М.: Просвещение, 1989. 256 с.

Никонова А.С.
студент
4 курс, факультет «Институт Управления»
НИУ "БелГУ"
Россия, г. Белгород

ФОРМИРОВАНИЕ АКТИВНОЙ ЖИЗНЕННОЙ ПОЗИЦИИ У СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ КАК НАПРАВЛЕНИЕ ГОСУДАРТВЕННОЙ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ

Статья посвящена изучению формирования активной жизненной позиции у современной молодежи в Российской Федерации на примере Белгородской области. Рассмотрены региональные программы, направленные на успешную социализацию молодежи, а так же молодежные объединения. Выявлены слабые стороны условий развития потенциала молодежи и даны рекомендации по повышению активности молодежи.

Активность, молодежь, молодежная политика, социализация, воспитание.

The paper studies the formation of active life position among today's youth in the Russian Federation as an example of the Belgorod region. We consider regional programs aimed at successful socialization of young people, as well as youth associations. Identified weaknesses in terms of the development potential of young people and provides recommendations to improve the activity of youth.

Activity, youth, youth policy, socialization, education.

Изучения условий формирования активной жизненной позиции у современной молодежи в Российской Федерации является одним из важных направлений социально - экономического развития страны. В настоящее время отмечается снижение социальной активности среди молодого населения. Ориентация молодёжи на праздный образ жизни, развлечения, материальную выгоду приводит к формированию прагматичных ценностей, к желанию избегать общественно полезной работы, равнодушию к чужим проблемам.

Актуальность темы нашей статьи обусловлена необходимостью в теоретическом осмыслении условий формирования активной жизненной позиции у современной молодежи, от которой в целом зависит степень успешной социальной адаптации. Кроме того, для формирования активной позиции молодежи необходимо создавать различные общественные организации. Целью этих организаций является формирование активной позиции, трудолюбия, сочувствия к людям с ограниченными возможностями и умение помогать людям бескорыстно.

Молодость как определённая фаза, этап жизненного цикла биологически универсальна, но её конкретные возрастные рамки, связанный с ней социальный статус и социально-психологические особенности имеют

социально-историческую природу и зависят от общественного строя, культуры и свойственных данному обществу закономерностей социализации.

Активность личности - особый вид деятельности или особая деятельность, отличающаяся интенсификацией своих основных характеристик (целенаправленности, мотивации, осознанности, владения способами и приёмами действий, эмоциональности), а также наличием таких свойств как инициативность и ситуативность.

Развитие активной жизненной позиции личности – это непрерывный процесс сознательного, личностного и социально значимого, психологически детерминированного, граждански ориентированного укрепления и развития познавательной, мотивационно - нравственной и поведенческой сфер личности под влиянием внешних и внутренних воздействий, собственных усилий и специально сконструированных педагогических условий.

Молодёжь обладает значительным потенциалом, который не всегда используется в полной мере, – мобильностью, инициативностью, восприимчивостью к инновационным изменениям, новым технологиям, способностью противодействовать негативным вызовам. В Белгородской области сформирован достаточный базис для преодоления этих тенденций и создания эффективной системы непрерывного развития и подготовки талантливой молодёжи к реализации программ и проектов в целях социально-экономического развития региона.

Молодёжная политика в области проводится в рамках долгосрочной целевой программы «Молодость Белгородчины» на 2013-2017 годы». Её реализация осуществляется по следующим приоритетным направлениям:

а) содействие реализации молодёжных инициатив через проектную деятельность;

б) формирование механизма выявления и развития кадрового потенциала молодёжи; развитие созидательной активности и вовлечение всех групп молодёжи в социальную практику;

в) создание целостной системы молодёжных информационных ресурсов;

г) организация мер поддержки и социальной адаптации отдельных категорий молодёжи (молодые семьи, молодые люди, оказавшиеся в трудной жизненной ситуации);

д) духовно-нравственное и патриотическое воспитание;

е) физическое развитие молодёжи и развитие молодёжного туризма.

Для поддержки и развития молодёжных инициатив с января 2013 года в области проводится конкурс грантов. Его главная задача – поддержка молодёжных проектов, способных изменить экономическую и социальную жизнь муниципального образования. На данный момент уже более 30 проектов получили грантовую поддержку.

Отдельно стоит отметить мероприятия по патриотическому воспитанию детей и подростков в рамках долгосрочной целевой программы «Патриотическое воспитание граждан Белгородской области на 2011-2015 годы». В течение учебного года молодые граждане принимают участие в традиционных вахтах памяти, посещают музеи боевой славы, встречаются с ветеранами.

В Белгородской области существуют следующие организации и объединения:

1) Молодежные советы территорий
2) Скорая молодежная помощь
3) Белгородский городской союз студентов
4) Совет молодых специалистов

Отдельно стоит отметить Белгородский Городской союз студентов. БГСС существует с 1999 года. Городской Союз студентов объединяет самых активных представителей молодежи города.

За время существования БГСС были реализованы сотни проектов, проведено более тысячи мероприятий. Стоит особо подчеркнуть такие грандиозные конкурсы как "Студавр", снежные и водные битвы, международный День дружбы, нано-гонки, Белгородская лига дворового футбола, первый творческий конкурс "Белгород, удивляй!", проект "Кодекс молодого патриота". Активисты БГСС воспитывают в себе лидерские качества, получают практические знания в самых различных сферах деятельности, обучаются организаторским навыкам и коммуникабельности, что, несомненно, пригодится им в жизни.

Сотрудники управления молодёжной политики полны идей, проектов, планов, которые помогут более действенно решать поставленные задачи и реализовывать приоритетные направления молодёжной политики области.

Несмотря на достигнутые результаты в молодежной политике Белгородской области, имеется ряд проблем, отрицательно влияющих на развитие инновационного потенциала молодежи:

1) недостаточный уровень социальной ответственности среди отдельных слоев молодежи;
2) низкий уровень систематизации работы с талантливой молодежью (отсутствие полной базы данных талантливой молодежи, системы стимулирования и распространения информации о молодых талантах);
3) направленность работы общественных объединений на молодых людей с уже сформированным стремлением к активности.

В настоящее время существует необходимость совершенствования условий формирования активной жизненной позиции у молодежи в регионе. Она заключается в том, чтобы Органы по делам молодежи, Центр молодежных инициатив, Департамент образования, Центр занятости населения и местные органы самоуправления предприняли ряд мер, способствующих активации молодежи, таких как:

1)Информационное обеспечение (доступность информации): продвижение сайтов Белгородской области, где молодежь сможет узнать о различных программах по поддержке талантливой молодежи, активизации молодежи, а так же проведении патриотических, спортивных, туристических мероприятиях, волонтерских отрядах и движениях.

2)Привлечение к обязательному участию в детских и молодежных общественных объединений. Чаще всего в объединениях состоят уже активная часть молодых людей, поэтому с целью повышения уровня активной жизненной позиции Белгородскую молодежь необходимо в обязательном порядке привлекать к участию в жизни общества.

3) Совершенствование системы консультирования и информирования обеспечения по вопросам деятельности студенческих отрядов, молодежных трудовых отрядов и производственных бригад.

4) Введение в образовательные программы средних и высших учебных заведений предмет "Активная жизненная позиция", где будут рассматриваться вопросы отношения к государству, обществу, профессии, к другим людям, к себе, проявляющаяся в активной деятельности и определяющая действия и поступки человека в аспекте гражданских ценностей, а так же в рамках образовательной программы проводить тренинги по развитию лидерских качеств, беседы по духовно-нравственному воспитанию и практические занятия, где будут проводится мероприятия по формированию активных, патриотичных и духовно-нравственных молодых людей.

Данная образовательная программа так же может послужить формированию новых рабочих мест для выпускников специальности "Организация работы с молодежью".

Совершенствование условий формирования активной жизненной позиции у молодежи позволит создать благоприятные условия для обеспечения участия молодых людей в решении сложных социальных проблем, тем самым, обеспечив их причастность к управлению регионом.

Это позволит снизить уровень безработицы среди молодежи; увеличить долю молодых людей, идентифицирующих себя как граждане России; снизить численность молодежи, вовлеченной в неформальные социально опасные организации; увеличить долю молодежи в органах власти разного уровня, а так же к повышению роста числа молодежи и детей - членов общественных объединений и др.

Главным результатом после внедрения и реализации этих направлений должно стать улучшение положения молодежи в обществе и, как следствие, увеличение вклада молодых людей в развитие области.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации. СПб, ООО «Виктория плюс», 2012.- 48 с.

2. Федеральный закон «О государственной поддержке молодежных и детских общественных объединений». М.: Известия, 1995. – 47 с.
3. Федеральный закон «О физической культуре и спорте в Российской Федерации». М.: Известия, 1999. – 40 с.
4. Федеральный закон «О поддержке молодежи Белгородской области». М.: Собрание законодательства, 2013. – 52 с.
5. Об утверждении долгосрочной целевой программы «Молодость Белгородчины» на 2013-2017 годы»: Постановление Правительства Белгородской области от 12 ноября 2012г. № 452.
6. Петровский, А.В. Личность. Деятельность. Коллектив / А.В. Петровский. - М.: Академия, 2002. - 225с.

Никулушкин И.С.
студент 4го курса
Пензенский филиал
НОУ ВПО «Академия МНЭПУ»
Россия, Пенза

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ И МЕРОПРИЯТИЯ ПО СТАБИЛИЗАЦИИ РЫНКА ТРУДА (НА ПРИМЕРЕ ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ)

Аннотация: в условиях кризиса российской экономики возрастает пристальное внимание к изменению основных компонентов рынка труда. Особенно важным является анализ региональных программ по стабилизации рынка труда, поскольку регионы России сильно разнятся по социально-экономическим параметрам их функционирования.

Ключевые слова: рынок труда, безработица, экономически активное население, занятость

Для начала следует отметить, что существует несколько различных подходов к решению проблем на рынке труда, из которых правительство в дальнейшем выбирает оптимальный для себя вариант. Рассмотрим некоторые из них.

Концепция А.С. Пигу, прославившегося за авторством над одноименным эффектом, подразумевает содействие снижению заработной платы с целью предотвращения роста безработицы, а также помощь в трудоустройстве граждан, не претендующих на высокий заработок, тем самым стимулируя развитие социальной сферы. Из получивших наибольшее распространение идей автора можно отметить рекомендации по применению неполного рабочего дня, а также деление ставок зарплаты и рабочего времени между несколькими работниками. Применение данных особенностей организации трудового процесса способно не только сгладить уровень безработицы, но и повысить производительность труда даже на рецессивной стадии экономики.

Программы Д.М. Кейнса в общем виде предполагают использование двух типов мероприятий – краткосрочные (тактические) и долгосрочные (стратегические). Первый тип применяется в том случае, когда в экономике еще не наблюдается тенденция роста. К нему следует относить общественные работы, организованные государством за свой счет, обычно распространяющиеся на поддержание производственной и социальной инфраструктуры, тем самым создавая определенный уровень потребительского спроса рабочей силы. Что же касается стратегических мер, направленных на формирование инвестиционной базы, то сюда можно отнести государственные заказы и уменьшение учетной ставки процента. Однако подобная стратегия долгое время применяться не может ввиду ограниченности государственного бюджета, а точнее – долга. А т.к. увеличение долга приводит к печати дополнительных сумм денег, то это грозит впоследствии ростом инфляции при условии неизменного объема товаров.

Монетарная школа, основоположником которой является М. Фридман, подразумевает под собой снятие давления на государственный бюджет, в частности, когда спад в экономике проходит параллельно с высоким уровнем инфляции. Понижение уровня инфляции благоприятно влияет на валюту и способствует реформированию рыночной среды. Однако в отличие кейнсианской школы, монетаристы предлагают намеренно завысить учетную ставку процента в кризисный период, тем самым очистив рынок от неэффективных производств. В данном случае после ряда банкротств оставшиеся «сильные» производители обычно поощряются снижением налоговых ставок. В итоге перестроенный рынок создает новую основу для дальнейшего расширения производства в случае его быстрого преодоления весьма болезненной операции по очистке от «больных» производств [1].

В марте 2015 года вышло постановление, утверждающее план мероприятий, направленных на снижение напряженности на рынке труда, основные группы мероприятий представлены в табл. 1.

Таблица 1 – Группа мероприятий по урегулированию рынка труда в 2015 г.

Сроки исполнения мероприятий	
Весенние месяцы	Постоянная основа
Проведение семинаров с руководителями хозяйствующих субъектов	Информирование населения о данных мероприятиях
Организация работы рабочих групп	Ведение мониторинга ситуации на рынке труда
Организация и проведение семинара по обучению основам предпринимательства	Проведение групповых консультаций для незанятых граждан и работников, находящихся под риском увольнения
	Проведение информационной работы в средствах массовой информации о профессиях, востребованных на

	рынке труда, об условиях и возможностях обучения и трудоустройства после его завершения
	Анкетный учет выбывающих работников для определения численности и профессионально-квалификационного состава трудящихся
	Трудоустройство граждан на общественные и временные работы и информирование о них
	Проведение групповых консультаций с безработными гражданами по вопросу организации самозанятости
	Организация и проведение комиссии по независимой экспертизе бизнес-проектов в целях получения финансовой помощи безработными гражданами при создании собственного дела

В 2015 году государством также были предприняты меры по борьбе с безработицей:

- стажировка выпускников;
- переобучение работников;
- профессиональная подготовка кадров;
- помощь в создании малых предпринимательств;
- организация общественных работ;
- переселение трудящихся с целью временного трудоустройства.

Однако данные меры имели в основном единовременный характер ввиду ограниченности государственного финансирования.

Официальная статистика показывает довольно низкие значения в сфере безработицы местного населения (в среднем около 1% от трудоспособных граждан), однако с учетом скрытой безработицы данные показатели будут превышать официальные в несколько крат (в 4-10 раз в зависимости от года).

В целом, за последние пару лет (2014-2015 г.) общая доля безработицы от экономически трудоспособного населения составила 4,8%. Динамика основные компонентов рынка труда представлена в табл. 2.

Таблица 2 – Динамика основных компонентов рынка труда в России за 2003-2015 гг.

Год	ЭАН	Занятые	Безработные	% безработицы
2015	703	668	35	4,91
2014	689	652	37	5,39
2013	685	641	44	6,44
2012	692	636	56	8,09
2011	712	658	54	7,56
2010	692	656	36	5,16
2009	713	667	46	6,43
2008	712	665	47	6,58
2007	698	652	47	6,69

2006	692	628	64	9,25
2005	703	652	51	7,30
2004	729	628	100	13,75
2003	755	668	86	11,44

Подводя итог, можно отметить, что за последние 7 лет наблюдаемый уровень безработицы по Пензенской области несколько ниже по сравнению со средними показателями в РФ, что говорит в целом о спокойной ситуации на местном рынке занятости. Хотя стоит отметить, что темпы снижения доли безработицы в Пензе и прилегающих районах за последнее время крайне медленные – однако это обусловлено в первую очередь одним из самых низких показателей безработицы в Приволжском федеральном округе, где усиленные темпы сброса безработицы могли бы дать отрицательный результат в области предлагаемой работодателями заработной платы.

Использованные источники:

1. Гуляев Г.Ю. Конкуренция с нулевым эффектом // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. 2015. №35. С. 7-17.
2. Гуляев Г.Ю. Виды современной конкуренции // Теория и практика современной науки. 2015. №2 (2) С. 15-27.
3. Гуляев Г.Ю. Трансформация конкурентных отношений или новая модель конкуренции // Экономика и предпринимательство. 2014. №12-2 (53-2). С. 532-537.
4. Смолич Н.Г. Проблемы и перспективы развития внешнеторговых отношений Пензенской области // В книге: ГОСУДАРСТВО, ПРАВО, ОБЩЕСТВО: ПРОШЛОЕ, НАСТОЯЩЕЕ, БУДУЩЕЕ Под общей редакцией Н.Б. Барановой, А.А. Грачева. Министерство образования и науки РФ; Пензенский филиал НОУ ВПО «Академия МНЭПУ»; Межотраслевой научно-информационный центр. Пенза, 2014. С. 51-60.
5. Смолич Н.Г. Стратегические направления совершенствования внешнеэкономической деятельности Пензенской области // Вестник МНЭПУ. 2014. №1. С. 265-269.

УДК 338.984

Нуретдинова Ю.В., к.э.н.
доцент
Ломакин А.А.
студент 3 курса
факультет «ветеринарной медицины и биотехнологии»
Ульяновская государственная сельскохозяйственная академия
имени П.А. Столыпина.
Россия, Г. Ульяновск

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Работа посвящена проблеме развития современного агропромышленного комплекса в Ульяновской области. Одной из основных составляющих частей экономики Российской федерации и Ульяновской области является агропромышленный комплекс, объединяющий различные сектора по производству сельскохозяйственной продукции, переработке и доведению конечного продукта до потребителей

Ключевые слова: экономика, динамика развития, сельское хозяйство, Ульяновская область, перспективы.

The work is devoted to the development of modern agriculture in the Ulyanovsk region._One of the major parts of economy of the Russian Federation and the Ulyanovsk region is agro-industrial complex, which unites the various sectors in agricultural production, processing and bringing the final product to consumers

Keywords: economy, dynamics of development, agriculture, Ulyanovsk region, prospects.

Одной из основных составляющих частей экономики Российской федерации и Ульяновской области является агропромышленный комплекс, объединяющий различные сектора по производству сельскохозяйственной продукции, переработке и доведению конечного продукта до потребителей.

Территория Ульяновской области находится в климатически выгодной природной зоне. Ульяновская область имеет развитую финансово-экономическую структуру для обеспечения подъёма и развития основных отраслей сельского хозяйства. Область имеет обширные сельскохозяйственные угодья, составляющие более 60 процентов всех земель и характеризующиеся высокой степенью распахонности, а так же наличием естественных кормовых угодий. Площадь посевов в Ульяновской области на сегодня составляет около 1,35 млн. га, основную часть которых занимают зерновые и зернобобовые культуры, в том числе - яровые 540 тыс. га[1].

В 2014 году производство валовой продукции сельского хозяйства составило в сумме 32 029,6 млн. рублей. В 2007 году данный показатель был на уровне 19 540 млн. рублей (рис.1). Суммарная прибыль, полученная хозяйствующими субъектами, осуществляющими деятельность в сфере сельскохозяйственного производства в Ульяновской области, составила в 2014 году 834,2 млн. рублей, рост к 2007 году составил почти в 4 раза.

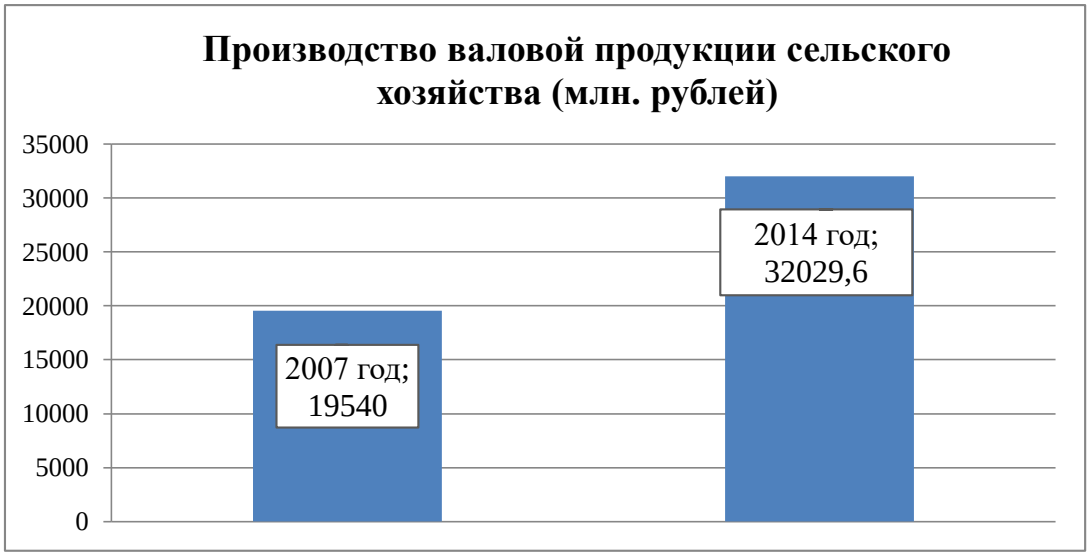


Рис.1

В период с 2008 по 2014 год в агропромышленном комплексе индекс физического объема продукции сельского хозяйства составил 132,6 % к уровню 2007 года, в растениеводстве рост индекса составил 34,9%, в животноводстве - 15,7 %[2].

Так же за последние пять лет средней размер заработной платы работников агропромышленного комплекса в Ульяновской области приблизился к размеру средней заработной платы работников, занятых в остальных отраслях экономики Ульяновской области. Так, средний размер заработной платы в АПК увеличился с 44 процентов от средней по Области в 2007 году до 68 процентов в 2013 году, что способствует росту престижности и заинтересованности населения в работе в агропромышленном комплексе.

Одним из основных экономических показателей развития сельского хозяйства в Ульяновской области является рост уровня рентабельности. В 2013 году данный показатель составил 9,7 процента в 2014 году, в то время как уровень рентабельности в 2007 году составлял лишь 3,7 процента[2][3].

Продовольственная безопасность Российской Федерации является, в среднесрочной перспективе, одним из базовых направлений обеспечения национальной безопасности страны, фактором сохранения ее государственности и суверенитета. Стратегической целью продовольственной безопасности является обеспечение населения всей страны в целом, Ульяновской области, безопасной сельскохозяйственной

продукцией и иной продовольственной продукцией в соответствии с Доктриной продовольственной безопасности Российской Федерации, утвержденной Указом Президента Российской Федерации от 30.01.2010 N 120.

К основным проблемам сельскохозяйственной отрасли Ульяновской области относятся технологическое отставание сельскохозяйственных товаропроизводителей, обусловленное недостаточным уровнем доходности для проведения технической модернизации и перехода к инновационному развитию.

Так же достаточно проблематичным является доступ сельскохозяйственных товаропроизводителей и иных хозяйствующих субъектов, занимающихся переработкой сельскохозяйственной продукции, к рынкам ее сбыта.

Вышеперечисленные основные проблемы играют сдерживающую роль в развитие сельского хозяйства области, что влечёт за собой снижение конкурентоспособности как самих хозяйств, так и производимой ими продукции.

Так же остро стоит проблема долгосрочного кредитования, что лишает сельскохозяйственных товаропроизводителей финансового потенциала долгосрочного планирования и реализации проектов перспективного развития. Ценовая нестабильность на сельскохозяйственную продукцию в совокупности с отсутствием возможности получения дешевых кредитов приводят к вымыванию оборотных средств, необходимых для создания запасов, что отрицательно сказывается на деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей.

При развитии сельскохозяйственного комплекса Ульяновской области необходимо принять комплекс мер, направленных на повышение уровня гарантированности достижения предусмотренных конечных результатов развития, а так же снижение последствий рисков, включая, но не ограничиваясь:

- природных, связанных с размещением большей части сельскохозяйственного производства в зонах рискованного земледелия, что может привести к существенным потерям объемов производства, снижению доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей, а также к росту импорта продовольственных товаров;

- внешней конъюнктуры, связанной с изменениями на мировом рынке продовольствия и возникающими в связи с этим внутрироссийскими ценовыми колебаниями;

- техногенных, обусловленных высокой степенью морального старения и физического износа средств производства;

- социальных, обусловленных недостатком трудовых ресурсов и квалифицированных кадров;

- макроэкономических, связанных с ростом цен на энергетические ресурсы и другие материально-технические средства, потребляемые в отрасли, что ограничивает возможность значительной части сельскохозяйственных товаропроизводителей реализовать инновационные проекты, а также обеспечить реализацию модели интенсивного экономического развития[4].

Одним из важных направлений развития сельского хозяйства является производство зерна. С учетом значительной доли в структуре сельхозпроизводства Ульяновской области зерновых культур, представляется целесообразным направление усилий по внедрению передовых и ресурсосберегающих технологий именно в их производстве, в том числе экспортоориентированном. Среднегодовые объёмы экспорта зерна к 2020 году могут достигнуть, по оценкам специалистов, 500-600 тыс. тонн, что потребует модернизации и расширения инфраструктурных мощностей, задействованных на его хранении и перевозке, что, в свою очередь, позволит привлечь в отрасль новые инвестиции.

Одну из положительных ролей в развитии экономики сельского хозяйства будет играть масленичное направление, в состав которого входит производство подсолнечника как одной из наиболее рентабельных культур в условиях Ульяновской области, а также производство маслосемян рапса.

Зерновой сектор АПК ориентирован не только на производство конечного продукта, но и является кормовой базой для животноводства и ряда связанных с ним перерабатывающих отраслей.

Мясо-продуктовый сектор включает в себя три основных направления: мясное птицеводство, свиноводство и производство говядины. Мясное птицеводство способно развиваться устойчивыми темпами на уже существующих в настоящее время мощностях птицефабрик, а также за счёт их расширения и модернизации. Немаловажную роль при этом будут играть и такие факторы, как приобретение высокопродуктивных кроссов птицы и надёжная ветеринарная защита.

Заложенный в предыдущие годы базис для дальнейшего развития свиноводства, в том числе реконструкция существующих свиноводческих комплексов, а также строительство новых, могут привести к значительному увеличению поголовья свиней.

Определяющим фактором повышения продуктивности мясомолочного стада является улучшение качества естественной кормовой базы.

Перспективной в этом направлении может быть программа создания и использования долголетних культурных пастбищ, формирующихся как на природных пастбищных участках, так и на низко продуктивных пахотных землях.

Реализация представленных приоритетных направлений обеспечит комплексный подход к процессам нового типа агропромышленного производства, внесет позитивные изменения в его развитие, приведет к

увеличению производства продукции сельского хозяйства Ульяновской области.

Согласно государственной программе Ульяновской области “Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Ульяновской области” на 2014-2020 годы запланированы выполнение к 2020 году следующих показателей:

- объем производства зерновых и зернобобовых культур составит 1629,5 тысяч тонн, прирост площадей по убою скота и его первичной переработке 0,02 тыс. тонн,

- количество построенных или реконструированных семейных ферм будет составлять 10 единиц.

- общий объем финансового обеспечения реализации государственной программы в 2020 году предусматривают средства в сумме 1 904,9 млн. рублей, из них: 1 835,7 млн. рублей - за счет средств областного бюджета Ульяновской области; 69,2 млн. рублей - за счет средств внебюджетных источников[4].

Выполнение запланированных показателей позволит обеспечить развитие агропромышленного комплекса Ульяновской области.

Использованные источники:

1. http://zsuo.ru – Законодательное собрание Ульяновской области.
2. http://econom73.ru – Министерство экономики Ульяновской области.
3. http://agro-ul.ru - Министерство сельского хозяйства Ульяновской области.
4. Государственная программа Ульяновской области "Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Ульяновской области" на 2014 - 2020 годы утверждённая Постановление Правительства Ульяновской области от 11 сентября 2013 года N 37/420-П.
5. Юдина Н.А. «Современное состояние и перспективы развития сельского хозяйства Ульяновской области».

Нурмухамитова Э.Д.
студент 3 курса
Ханнанова Т.Р., к.юр.н.
профессор
факультет информационных технологий
и управления
Башкирский государственный аграрный
университет
Российская Федерация,г.Уфа

МУНИЦИПАЛЬНЫЕ УСЛУГИ

Аннотация: В данной статье рассмотрены муниципальные услуги, а также выявлены определенные проблемы и сложности при деятельности муниципальных органов и предложения пути их решения.

Ключевые слова: муниципальные услуги, жилищные услуги, виды муниципальных услуг

Тема муниципальных услуг в современном мире очень актуальна, так как с развитием информационных технологий многие граждане могут ознакомиться с перечнем видов и исполнительными организациями муниципальных услуг, и следить за их исполнением. Также могут обращаться в инстанции, если что-либо будет нарушено

Муниципальные услуги — это деятельность муниципальных органов, определенная их функциями и полномочиями по реализации субъективных прав и обязанностей физических лиц и организаций в соответствии с законодательством Российской Федерации и законодательством субъектов Российской Федерации. [3]

Муниципальные услуги подразделяются на различные виды.

Виды муниципальных услуг[1] :

1. Услуги образования (в том числе дополнительного - музыкального, художественного и т.д.) С точки зрения степени общественной значимости можно выделить такие виды услуг образования, как обязательные общедоступные и бесплатные услуги; общедоступные и бесплатные услуги; платные образовательные услуги.

2.Услуги здравоохранения и поддержания жизнеспособности представляют собой важнейшее направление деятельности различных субъектов, в рамках которой происходит конкретизация и практическая реализация социальной функции государства, заключающейся в обеспечении благополучия граждан, включая достижение наивысшего уровня психического и физического здоровья. Медицинские услуги являются социальными благами, поскольку цель медицинской помощи – возможность извлечь пользу из медицинского вмешательства – отвечает не только интересам отдельного лица, но и интересам всего общества.

3. Услуги по обеспечению досуга, неотъемлемым качеством которых является территориальная и ценовая доступность. Территориальная доступность связана с обеспечением получения гражданами определенного набора муниципальных услуг в культурно-просветительской сфере вне зависимости от места проживания. Ценовая доступность связана с предоставлением указанных услуг гражданам с учетом уровня их доходов.

4. Услуги по обеспечению среды обитания: благоустройство, озеленение, градостроение, содержание дорог.

5. Жилищные и коммунальные услуги относятся к сфере, непосредственно связанной с благосостоянием населения, удовлетворением его жизнеобеспечивающих потребностей, поэтому главной задачей государства сейчас является достижение равновесия между интересами государства и человека, снятие социальной напряженности, достижение конечной цели – повышение качества жизни людей.

6. Услуги транспорта и связи.

7. Услуги торговли, общественного питания, бытового обслуживания.

8. Услуги поддержки деловой активности (банки, биржи) и т.д.

Жилищно-коммунальные услуги — это услуги, доводимые до потребителя, проживающего в жилищном фонде, для обеспечения комфортных условий жизни.[3]

Жилищные услуги — это услуги, которые оказывает предприятие (исполнитель) по поддержанию и восстановлению надлежащего технического и санитарно-гигиенического состояния зданий, сооружений, оборудования, коммуникаций и объектов коммунального назначения.

Коммунальные услуги — это предоставление услуг холодного водоснабжения, горячего водоснабжения, водоотведения, электроснабжение, газоснабжение и отопление. Данные виды услуг обеспечивают комфортные условия проживания граждан в жилых помещениях[2]

Отдельно хотела бы остановиться на жилищно-коммунальных услугах, т.к. эта проблема является популярной в глобальной сети интернет и поднимается на различных видеопрограммах. Многие жители недовольны исполнителями и проводимыми работами в их жилищных помещениях. В настоящее время ежедневно поднимаются вопросы об улучшении жилищно-коммунальных услуг. Я считаю, что это связано прежде всего, с тем, что организации проводимых работ, недоброкачественно выполняют свои работы. Так же существует проблема, как выделение гос.бюджета, на какие либо нужды в данной сфере, но не использования их по назначению либо не полную сумму.

Пути решения этих проблем я вижу такими :

1. Улучшить контроль за исполнительными органами.

2. Создать сайт, где будет вывешиваться план работ и выделенная сумма на объект. Так жители смогут контролировать самостоятельно правильность выполнения каждой работы.

3. Тщательнее следить за тем, куда уходит бюджет, ужесточить меры наказания за использования гос.бюджета в личных целях.

В итоге можно сделать вывод, что жилищные и коммунальные услуги играют важную роль в нашей повседневной жизни. Эти услуги обеспечивают нам комфортную жизнедеятельность и безопасность. От качества работы этих услуг зависит наша жизнь. Важно не только жаловаться на плохую работу тех, или иных организаций, но и самим следить за исполнением их работы, что бы точно знать, какой должен быть результат, что бы сравнить его с окончанием выполненных работ.

Использованные источники:

1. http://ufacity.info/ Сайт Администрации [Электронный ресурс]
2.Рой, О.М. Система государственного и муниципального управления [Текст]: учебник / О.М. Рой. – 2-е изд., - СПб: Питер, 2013
3.Васильева, Н.В. Жилищная сфера крупного города: проблемы управления и стратегия развития. [Текст]: учебник /Н.В.Васильева. –2-е изд., СПб.: СПбГИЭУ, 2013.

Овчинникова И.В.
старший преподаватель
Барановская Е.О.
студент 3 курса
Кузбасский Государственный
Технический университет
им. Т.Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово

УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация: В данной статье рассматривается управление денежными потоками. Процесс управления, принципы на которых основывается управление денежными потоками.

Ключевые слова: денежные потоки, управление, принципы управления денежными потоками.

Управление денежными потоками осуществляется в рамках финансовой политики предприятия, понимаемой как общая финансовая идеология, которая направлена на достижения общеэкономической цели его деятельности - дохода. Задачами финансовой политики является: выбор направлений и оптимизация структуры производства с целью повышения его эффективности, недопущение убытков и увеличение массы прибыли предприятия и др.

Стратегическое развитие и финансовая устойчивость предприятия в значительной мере определяется тем, насколько доходы и расходы денежных средств синхронизированы между собой во времени и по объемам. Основная цель управления денежными потоками – обеспечение

финансового равновесия в процессе ее развития путем сбалансированности объемов поступления и расходования денежных средств и их синхронизации во времени. Основной задачей здесь является синхронизация денежных потоков, т.е. регулирование доходов и расходов с целью поддержания оптимального остатка на расчетном счете, обеспечение необходимого уровня платежеспособности. На основе полученных результатов проводится отбор наилучших форм формирования денежных потоков с учетом условий и особенностей. Разрабатываются планы поступления и расходования денежных средств на будущее с целью обеспечения постоянной платежеспособности. Высокий уровень такой синхронизации обеспечивает ускоренную реализацию выбранных предприятием целей.

Рациональное формирование денежных потоков способствует ритмичности операционного цикла предприятия и обеспечивает рост объемов производства и реализации продукции. При этом любое нарушение платежеспособности негативно сказывается на формировании производственных запасов сырья и материалов, реализации продукции, положении предприятия на рынке и т.п. Даже у успешных предприятий на рынке, генерирующих достаточную прибыль, неплатежеспособность может возникать из-за несбалансированности различных видов денежных потоков.

Процесс управления денежными потоками предприятия базируется на определенных принципах, основными из которых являются:

1. Принцип информативной достоверности. Управление денежными потоками должно быть обеспечено необходимой информационной базой. Источником информации для проведения анализа движения денежных потоков, прежде всего, является отчет о движении денежных средств (ранее форма 4 баланса), бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах и приложения к балансу.

2. Принцип обеспечения сбалансированности. Сбалансированность денежных потоков предприятия по видам, объемам, временным интервалам и другим характеристикам требует обеспечения подчиненности единым целям и задачам управления. Реализация этого принципа связана с оптимизацией денежных потоков предприятия в процессе управления ими.

3. Принцип обеспечения эффективности. Реализация принципа заключается в обеспечении эффективного использования денежных потоков путем осуществления финансовых инвестиций предприятия.

4. Принцип обеспечения ликвидности. Требует достаточного уровня ликвидности денежных потоков на протяжении всего рассматриваемого периода. Реализация этого принципа обеспечивается путем соответствующей синхронизации положительного и отрицательного денежных потоков в каждом временном интервале.

С учетом выше перечисленных принципов организуется конкретный процесс управления денежными потоками предприятия. Если объектом управления выступают денежные потоки

предприятия, связанные с осуществлением различных хозяйственных и финансовых операций, то субъект управления - финансовая служба, состав и численность которой зависит от размера, структуры предприятия, количества операций, направлений деятельности и других факторов:

1. в малых предприятиях главный бухгалтер совмещает функции начальника финансового и планового отделов;
2. в средних – выделяются бухгалтерия, отдел финансового планирования и оперативного управления;
3. в крупных компаниях структура финансовой службы находится под общим руководством финансового директора, как правило, находятся бухгалтерия, отделы финансового планирования и оперативного управления, а также аналитический отдел и другие.

Относительно элементов системы управления денежными потоками, отметим, что к ним следует отнести финансовые методы и инструменты, нормативно-правовое, информационное и программное обеспечение:

- среди финансовых методов, оказывающих непосредственное воздействие на организацию, динамику и структуру денежных потоков предприятия, можно выделить систему расчетов с дебиторами и кредиторами; взаимоотношения с учредителями (акционерами), контрагентами, государственными органами; кредитование; финансирование; инвестирование; страхование; налогообложение и др.;
- финансовые инструменты объединяют деньги, кредиты, налоги, формы расчетов, инвестиции, цены и другие инструменты фондового рынка, нормы амортизации, дивиденды, депозиты и прочие инструменты, состав которых определяется особенностями организации финансов на предприятии;
- нормативно-правовое обеспечение предприятия состоит из системы государственных законодательно-нормативных актов, установленных норм и нормативов, устава хозяйствующего субъекта, внутренних приказов и распоряжений, договорной базы.

В современных условиях необходимым условием успеха является своевременное получение информации и оперативное реагирование на нее, поэтому значимым элементом управления денежными потоками является внутрифирменная отчетность. Таким образом, система управления денежными потоками на предприятии – это совокупность методов, инструментов и приемов целенаправленного воздействия со стороны финансовой службы предприятия на движение денежных средств для достижения общеэкономической цели.

Использованные источники:

1. И.Д. Кузнецова. Управление денежными потоками предприятия. Учебное пособие // 2008г. 60-88с.

Овчинникова И.В.
научный руководитель
Чалкина А.Е.
студент 3 курса
КузГТУ
Россия, г.Кемерово

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И ЕГО МЕСТО В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация. В статье доказывается, что у современной России имеются все шансы для того, чтобы при помощи реформирования бухгалтерской системы, изменения практики бухгалтерского учета, а также преобразования экономических основ развития России, совершенствования институциональных основ хозяйствования вывести экономику России на международный уровень.

Ключевые слова: рыночные условия, цель бухгалтерского учета, уровни бухгалтерского учета, рыночные принципы, налогообложение.

С переходом к рыночным принципам управления и хозяйствования система нормативно-правовых актов, регулирующих организацию бухгалтерского учета и контроля, подвергается реформированию. Это связано как со значительными изменениями, происходящими в международной практике бухгалтерского учета, так и с преобразованиями экономических основ развития России, совершенствованием её институциональных основ хозяйствования. Примером служит принятие странами ЕС требования к публичным компаниям, начиная с 2005 г., составлять обязательную отчетность по МСФО. Работа по международным стандартам, таким образом, способна обеспечить единые требования ко всем бухгалтерам, в каких бы странах они ни работали. Перемены, произошедшие в нашей стране, интеграция России в мировую экономику свидетельствуют о необходимости и неизбежности реформирования российской системы бухгалтерского учета и ее приближения к международным стандартам. Стандартизация системы бухгалтерского учета выражается в определении (выборе) стандартизируемых объектов учета и создании методов учета в разрезе каждого выбранного объекта. На разных этапах экономического развития СССР, РСФСР и современной российской Федерации по отношению к системе бухгалтерского учета устанавливались то одни, то другие регуляторы, главное место среди которых всегда отводилось налогообложению. В соответствии с Федеральным законом от 06.12.2011 №402-ФЗ «О Бухгалтерском учете», бухгалтерский учет представляет собой упорядоченную систему сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах организаций и их движении путем сплошного, непрерывного и документального учета всех хозяйственных операций. [2] В условиях рыночных отношений происходит поворот от налогового ориентира в организации бухгалтерского учет и

контроля к международному, независимому, учитывающему требования различных групп пользователей. Объектами бухгалтерского учета являются имущество организаций, их обязательства и хозяйственные операции, осуществляемые организациями в процессе их деятельности. Для руководства и управления хозяйственными процессами необходимо иметь всестороннюю экономическую информацию о фактах хозяйственной деятельности организации. Такие сведения обеспечивает хозяйственный учет. С изменением рыночных условий хозяйствования, значительные изменения происходят и в системе хозяйственного учета, в котором выделяются три взаимосвязанных вида: оперативный, бухгалтерский и статистический. Оперативный учет не утратил своего предназначения и осуществляется для повседневного текущего руководства и управления предприятием, его цехами, участками, подразделениями. Теперь он осуществляется как на бумажных носителях, т.е. документируется, так и без них – по телефону, факсу, в устной форме, по интернету и др.

Статистический учет собирает информацию, необходимую органам статистики для изучения отдельных явлений и фактов хозяйственной деятельности. В нем широко используется выборочный метод наблюдения и регистрации. Бухгалтерский учет представляет собой упорядоченную систему сбора, наблюдения, измерения, регистрации, обработки и получения информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах и хозяйственных операциях хозяйствующего субъекта и их движении путем сплошного, непрерывного и документального учета. Правильно бухгалтерский учет следует понимать как язык бизнеса, что и должно отражать его основное назначение. Бухгалтерский учет включает в себя финансовый, управленческий и налоговый учет. Финансовый учет охватывает информацию, которая используется не только для внутреннего управления, но и сообщается контрагентам (сторонним пользователям). [1]

Главная цель бухгалтерского учета – формирование полной и достоверной информации, обеспечение ею внутренних и внешних пользователей, и также анализ, интерпретация и использование информации для выявления тенденций развития организации, выбора различных альтернатив, принятия управленческих решений.[2] Основными задачами бухгалтерского учета являются: - формирование полной и достоверной информации о деятельности организации и ее имущественном положении, необходимой внутренним пользователям бухгалтерской отчетности - руководителям, учредителям, участникам и собственникам имущества организации, а также внешним - инвесторам, кредиторам и другим пользователям бухгалтерской отчетности; - обеспечение информацией, необходимой внутренним и внешним пользователям бухгалтерской отчетности для контроля за соблюдением законодательства Российской Федерации при осуществлении организацией хозяйственных операций и их целесообразностью, наличием и движением имущества и обязательств,

использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов в соответствии с утвержденными нормами, нормативами и сметами; - предотвращение отрицательных результатов хозяйственной деятельности организации и выявление внутрихозяйственных резервов обеспечения ее финансовой устойчивости.

Система нормативного регулирования бухгалтерского учета в Российской Федерации состоит из четырех уровней. Первый уровень – кодексы и федеральные законы РФ о бухгалтерском учете: - Гражданский кодекс РФ (ГК РФ); - Налоговый кодекс РФ, части I и II. - Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»; - другие законы РФ; - нормативные акты Президента и Правительства РФ. Второй уровень составляют положения (стандарты) по бухгалтерскому учету, утверждаемые Министерством финансов Российской Федерации. В них излагаются принципы и базовые правила бухгалтерского учета, основные понятия, относящиеся к отдельным участкам учета, приводятся возможные бухгалтерские приемы без раскрытия конкретного механизма применения к определенному виду деятельности. К ним относятся положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности, план счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятия, ПБУ. Третий уровень включает методические рекомендации в виде инструкций, рекомендаций и разъяснений, предполагающие возможные варианты постановки бухгалтерского учета непосредственно в организации в зависимости от ее отраслевой принадлежности, масштабов и типов производств. Важнейшими документами этого уровня являются План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйствен- ной деятельности предприятий и Инструкция по его применению, инструкции, приказы и другие нормативные акты по отдельным темам и направлениям: документы рекомендательного характера по организации и ведению учета отдельных видов имущества, обязательств и хозяйственных операций. Четвертый уровень включает рабочие документы организации, формирующие учетную политику в методическом, техническом, организационном аспектах (учетная политика организации, рабочий план счетов, система документооборота, порядок инвентаризации и т.д.).[2]

Отличительной чертой современной системы бухгалтерского учета в России является нежесткая регламентация процедурной стороны. Это стало следствием постепенного перехода на международные стандарты финансовой отчетности. Как показывает международный опыт, бухгалтерский учет служит для защиты прав и интересов собственника, в то время как в России он направлен, прежде всего, на соблюдение норм налогового законодательства. Разные ориентиры и условия хозяйствования порождают соответствующие особенности. Так, например, при отечественном учете бухгалтеры стремятся порой завысить себестоимость и, как следствие, занизить прибыль и налог на прибыль. В западных компаниях

бухгалтеры, наоборот, часто пытаются завысить прибыль для получения более привлекательной картины для инвесторов (акционеров) и кредиторов.

Использованные источники:
1. Рогуленко Т.М., Ланг М.М. Разработка ученой политики организации для целей бухгалтерского, налогового и управленческого учета ж. Вестник университета №11-2008, с.348-365.
2. Соколов Я.В., Бычкова С.М. О приоритете содержания перед формой: проблемы учета // Бухгалтерский учет. 2000. - № 1.

УДК: 332.025.1

Окорокова О. А., к.э.н
старший преподаватель
Власова К.В.
студент 2 курса
факультет управления
кафедра государственного и муниципального управления
Кубанский государственный аграрный университет Россия
г. Краснодар

СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ

Аннотация. В статье рассмотрены аспекты общественно – финансового формирования региональной концепции. Проанализированы характеристики общественно – финансового утверждения регионов, которые характеризуют степень финансового формирования. Дается характеристика основ развития региональной финансовой политики (принципы), которые помогают изучить практику регионов в части развития региональной финансовой политики. На основе проведенного исследования дается понятие и содержание региональной политики, формирование многоуровневой системы

Ключевые слова: региональная финансовая политика, региональная многоуровневая система, межбюджетные отношения, финансово – экономическая мощность

Формирование государственно-территориального устройства Российской Федерации на принципах федерализма осуществляется одновременно с регионализацией финансовых и общественных действий, что значительно увеличивает значимость региональных капиталов в управлении общественно-финансовым формированием территорий. Для того, чтобы увеличить управления регионом нужно развитие и применение новейших расходов в управлении общественно-финансовым развитием субъектов Российской Федерации. Необходимо проработать и реализовать региональную финансовую политику.

Тема, которая, касается региональной финансовой политической деятельности, слабо разработана в нынешней нашей финансовой литературе,

в том числе не конкретизированы основы региональной финансовой политики и ее критериальные указатели. С окончанием в 2014 г. переходного этапа реформы регионального самоуправления сохранились многие незаконченные проблемы достижения фактической финансовой самостоятельности органов регионального самоуправления, полного финансирования необходимых потребностей жизнеобеспечения городских образований. Для того, чтобы решить выше перечисленные трудности потребуется создание современной модификации управления финансовыми потоками в субъектах Российской Федерации – требуется аргументированная и соответствующая действительность региональной финансовой политики, которая уделяет большое внимание управлению финансовыми потоками в концепции «регион».

Развитие региональной финансовой деятельности должно формироваться в верном понимании района, принимать во внимание его значительные качества и свойства. Регион необходимо расценивать ровно как непростую общественно финансовую вероятностную (имеющую компоненты неопределенности) концепцию, которая характеризуется особенностями единства, динамичности, адаптивности и мобильности, индивидуальности. Развитие региональной системы должно прежде всего формироваться на интересах народа, который проживает на ее территории.

Региональная финансовая политика подчинена целям и задачам общественно-финансовой политической деятельности региона со стратегическим ориентиром с повышением уровня жизни народа, что потребует установления критериев общественно-финансового формирования региональной многоуровневой концепции, правильно отражающих общественно-финансовые проблемы и ценности формирования субъектов Российской Федерации на современном этапе. Для оценки общественно-финансового формирования региональной концепции в теории и практике региональной экономики в наше время используются, например, такие характеристики, как увеличение размеров валового регионального продукта (как правило, на душу населения), формирование региональной инфраструктуры, повышение прибыли, улучшение здоровья и повышение уровня образования населения региона, понижение степени бедности, формирование общественной сферы и доступность ее услуг необходимого качества, обогащение культурной жизни, равноправность способностей.

Существует два групповых аспекта общественно-финансового формирования региональной концепции. Во-первых, аспект преодоления депрессивности и отсталости городских образований, проявляющихся в положительном изменении финансовых характеристик таких территорий. Другим аспектом мы обозначили повышение экономико-бюджетной мощности региональной концепции, отражающее повышение и реализацию возможностей региональной многоуровневой концепции, ее расширенное воспроизводство в основных формах проявления.

Актуальная областная экономическая стратегия, предполагает собою политическую деятельность согласно обеспечению наращивания экономико-бюджетной мощности региональной концепции при сбалансированности экономики в целом района и любого бюджета региональной бюджетной концепции, исключающей значительную асимметрию муниципальных образований. В рамках такого рода политической деятельности значительным считается управление как финансовыми потоками, которые возникают между бюджетной концепции района и хозяйствующими субъектами, населением, так и финансовыми потоками внутри региональной бюджетной концепции (в системе регион - муниципальные образования) в целях стимулирования органов регионального самоуправления к роли муниципальных образований в финансовом и общественном формировании района.

Итог региональной финансовой политики расценивается на основе динамики самостоятельно отобранной совокупности показателей для измерения экономико-бюджетной мощности региональной концепции. При выборе характеристик были проанализированы создаваемыми органами статистики характеристики общественно-финансового утверждения регионов и применяемые разными рейтинговыми агентствами характеристики, характеризующие степень финансового формирования и финансовое состояние регионов. В следствии были отобраны следующие характеристики:

1)сальдированный экономический итог (остаток доходов и потерь) компаний региона – определяет положение экономики района, устанавливает размер экономических потоков района и степень поступлений налога в доход;

2)валютные прибыли жителей в расчете на одного жителя – отображают материальное благополучие народа, неявно характеризуют степень подоходных налогов, считаются основой уплаты поимущественных налогов и потенциалом с целью их повышения;

3)степень бедности населения - указатель стимулятора экономики района - дает прибыльную оценку дифференциации населения района, оказывающий большое влияние на общественную устойчивость общества;

4)капиталовложения в основной капитал на душу населения – определяют инвестиционный климат, степень инвестирования инициативности в районе, предпосылки финансового формирования территории и, ровно как результат, повышения прибыли согласно немалому диапазону налоговых платежей.

Оценка основных показателей социально – экономического развития Краснодарского края показывает, что средняя заработная плата в Краснодарском крае с каждым годом возрастает, что составляет в процентах 31,5%, следовательно, это говорит о том, что растут цены, также возрастает повышение труда.

Таблица 1 – Основные показатели социально – экономического развития

Краснодарского края [5]

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г. (оценка)	2016 г. (прогноз)	2015 г. к 2012 г., %
Заработная плата в Краснодарском крае на одного работника, тыс. руб	18416,0	21409,2	24062,6	24125,3	27500,4	31,5
ВРП на душу населения тыс. руб	253,7	319,9	325,2	358,3	385,9	4,48
Структура инвестиций по формам стоимости:						
-государственная	3,23	4,90	5,47	5,68	5,70	59
-муниципальная	2,38	2,12	2,45	2,53	2,6	97
-частная	55,58	52,61	47,97	47,38	-	116
-смешанная	6,39	9,86	10,30	9,7	11,2	62

Валовой региональный продукт также с каждым годом возрастает, и за 3 года возрос на 10,19. Что касается инвестиций, то частная форма собственности имеет наибольший «авторитет» среди других и составляет 116%. В прогнозируемом периоде в 2016 году среднегодовой темп роста ВРП составит около 385,9 тыс.руб., что составляет в процентах 16,51.

5) объем своих прибылей консолидированного бюджета района и их часть в совокупном размере прибыли - характеризует прибыльные возможности и уровень экономической самодостаточности региональной концепции;

Таблица 2 – Основные характеристики консолидированного бюджета [5]

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Доходы, млрд. руб	23435,1	24082,4	26766,1
Доходы в % к ВВП	18,5	18,4	18,0
Расходы, млрд. руб.	23174,72	24931,13	27611,7
Расходы в % к ВВП	21,2	22,2	20,3

Оценка качества основных характеристик консолидированного бюджета показывает, что самым наибольшим доходом является 2014 г, что составляет 26766,1 млрд.руб., в процентах 18,0. В 2014 г самым наибольшим являются и расходы 27611,7 млрд.руб., что составляет в процентах 20,3.

Разница между доходами и расходами в млрд.руб. составляет 845,6. Следует заметить, что расходы превышают доходы.

6)часть денег в затратах регионального бюджета, направляемых в районные финансовые затраты, за исключением экономического поддержания переданных муниципальных возможностей, - отображает степень общественно-финансового формирования и прибыльной основы городских образований района.

7) часть доходных компаний в совокупном числе компаний района - определяет положение экономики, её диверсифицированность, стабильность к структурным финансовым сдвигам;

Таблица 3 – Число компаний Краснодарского края за 2012 – 2014 гг. [5]

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2014 г. к 2012 г., %
Доля промышленных организаций, млрд.руб.	8604,5	9703,0	10120,5	12,2
Количество промышленных организаций млрд руб	158,9	174,5	196,2	13,5

Оценка количества организаций Краснодарского края показывает, что число промышленных организаций за 3 года значительно увеличилось га 1516 млрд.руб., и составило в 2014 г. 10120,5. Так же количество организаций за 3 года увеличилось на 37,3 млрд.руб., что означает увеличение доходов и функционирование экономики.

Приведенные характеристики расценивают эффективность воздействия влияния региональной финансовой политики на формирование региональной концепции в целом, а кроме того на формирование ее сложных компонентов городских образований, финансово-экономическое положение которых непосредственно и устанавливает экономико-бюджетную мощность региональной концепции.

В базу авторского расклада к установлению содержания нынешней региональной финансовой политики приняты самостоятельно созданные и аргументированные основы развития региональной финансовой политики: принципы научной обоснованности, адекватности, социальной направленности, поступательности развития, баланса интересов, финансовой самообеспеченности.

Принцип научной обоснованности региональной финансовой политики сопряжен с оригинальной значимостью любого звена региональной экономической концепции: первичностью капиталов настоящего раздела экономики района, ровно как источника его экономических ресурсов, и характеризующихся значимостью бюджетной

концепции района, как успешного регулятора абсолютно всех экономических потоков и взаимоотношений в районе в заинтересованности социальных надежд.

Данный принцип является мировоззренческой базой созданного аспекта экономико - бюджетной мощности региональной концепции. Принцип адекватности гарантирует основное предназначение и выражения региональной финансовой политики в виде регулировки региональных капиталов органами власти района (органами государственной власти субъекта Федерации и органами местного самоуправления) и формирования концепции капиталов региональных органов власти, что несомненно присутствует в порекомендованном подходе к развитию содержания нынешней региональной финансовой политики.

Принцип социальной направленности региональной финансовой политики обоснован закреплением обязанностей социального государства в Конституции Российской Федерации и призван обеспечить обществу и общественным группам одинаковые возможности в получении работы, прибыли и социальных благ вне зависимости от места проживания. Данный принцип реализуется на основе заложенного в аспекты экономико-бюджетной мощности региональной концепции качества финансового роста, отражающего повышение общественной ориентированности финансового формирования района, и критерия преодоления депрессивности и отсталости городских образований региональной системы.

Принцип поступательности формирования сопряжен с объективной последовательностью и поступательностью процесса формирования региональной многоуровневой концепции, что проявляется в несовпадении согласно периода повышения экономических ресурсов в различных звеньях региональной финансовой концепции. Усиление органами власти и управления района прироста налоговых платежей в региональную экономическую концепцию способен сказаться на очень медленном темпе финансового формирования. Очередность финансового формирования района, повышения его налогового потенциала, приращения прибыли бюджета предусмотрена в аспектах экономико-бюджетной мощности региональной многоуровневой концепции.

Принцип баланса интересов установлен потребностью стабильности и взвешенности региональной финансовой политики (ровно, как и каждой иной политики). Учет интересов абсолютно всех участников экономических взаимоотношений в районе посредством формирования условий с целью развития бизнеса, гарантии равного доступа граждан к общественным благам, равновесие регионального и любого местного бюджета – гарантирует выполнение в порекомендованной модификации региональной финансовой политики равновесия разных интересов.

Принцип финансовой самообеспеченности обоснован непременной тенденцией региональной финансовой политики на увеличение

экономической самообеспеченности региона, реально вероятного за результат формирования и повышения соответствующей финансовой основы. Наращивание экономико-бюджетной мощности региональной концепции при сбалансированности экономики в целом района и абсолютно всех звеньев региональной бюджетной системы создает возможности саморазвития района и городских образований, гарантирует самостоятельность региональной многоуровневой концепции.

Изучение практики регионов в части развития региональной финансовой политики продемонстрировало, что из числа первенствующих течений финансовой политики субъекты Российской Федерации обозначают такие, как увеличение благосостояния и усовершенствования качества жизни населения региональной системы, предоставление и сохранение стабильного увеличения экономики региона, усиление прибыльной базы регионального и местных бюджетов, формирование собственной налоговой базы района и привлечение внутренних налоговых запасов, усовершенствование межэкономических отношений в районе в целях стимулирования социально-экономических реформ в муниципальных образованиях. Это дает возможность допустить, что авторское видение содержания нынешней региональной финансовой политики предусматривает актуальные для регионов проблемы и может быть рекомендовано с целью практической реализации.

Таким образом, представленный теоретико-методический аспект к развитию современной региональной финансовой политики посредством применения критериальных указателей социально-финансового развития региональной многоуровневой концепции обладает достоинствами системного подхода, акцентирует значимость межбюджетных отношений, в отсутствии наилучшего построения, которых невозможен результат устойчивого социально-финансового формирования района.

Использованные источники:

1. Алехин. Э. В. Государственные и муниципальные финансы: учебник для бакалавров / Э. В. Алехин. – Пенза. – 2010. – 515 с.
2. Бабич А. М. Государственные и муниципальные финансы: учебник для вузов / А.М. Бабич. М.: Финансы: ЮНИТИ, - 2011. – 471 с.
3. Бальжинов А. В. Анализ и диагностика финансово – хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / А. В. Бальжинов– Таганрог: Изд. ТРТУ. - 2013. – 435 с.
4. Улыбина Л. К. Роль инвестиций в социально – экономическом развитии общества/ Л. К. Улыбина, И. Я. Исаков // Современные исследования социальных проблем. – 2010. - №2 – С. 500
5. http://www.audit-it.ru/inform/zarplata/index.php?id_region=130– Валютный информатор.

УДК 336.71

Ондар Солангы Хеймер-ооловна
студент
3 курс, магистратура
Финансовый Университет при Правительстве РФ
Направление: «Корпоративные финансы»
Россия, г. Москва

ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА БАНКОВСКИЙ СЕКТОР

Актуальность проблемы исследования. Российские банки оказались в весьма сложной и противоречивой ситуации, сложившейся под влиянием западных санкций и снижения экономического роста. Конфликт на Украине, санкции против России, падение цен на нефть, значительные выплаты по корпоративным внешним долгам, отток капитала - все это привело к серьезному ослаблению банковской системы РФ, поэтому в нынешних условиях актуальным является изучение противоречий и перспектив развития данного сектора.

Анализ научных исследований и публикаций. Проблемам, возникшим в банковском секторе России, в связи с применением западных санкций и направлениям снижения их негативного влияния на современном этапе уделяют внимание ученые, исследователи и аналитики: Стефанова Н.А., Варкуева В. А., Лебедева О. А., Мандрик Е.В., Глазьев С.Е., Моховикова Е. С. и др.

Цель исследования. Выявить основные негативные тенденции в банковском секторе Российской Федерации, возникшие под воздействием экономических санкций и изучить перспективы его развития в период кризисной ситуации в стране.

Изложение основного материала. Первые санкции против РФ были введены 6 марта 2014 г. и имели символический характер, следующие ограничения стали более существенными. Поэтому с начала 2014 г. обменный курс наличного рубля к доллару США растет с 32,65 коп. до 80,57 коп. на январь 2016 г[110]. Экономисты и банкиры обосновывают данную рекордную отметку низкими ценами на нефть и прогнозируют дальнейшее ослабление рубля, рост инфляции и, естественно на фоне этого, сокращение потребления населения.

На сегодняшний день в «черный» список входят банки Российской Федерации, представленные на рис.1.

[110] Официальная информация Центрального банка Российской Федерации



Рис. 1 Список банков РФ, на которые распространяются западные санкции [4, с. 3]

Выше представленные банки попали под секторальные санкции, которые запрещают привлекать средне- и долгосрочное финансирование в Евросоюзе и США. Компаниям США запрещено выдавать этим банкам или связанным с ними юридическим лицам кредиты и другие инструменты валютного рынка на срок более чем 90 дней, все остальные операции разрешены [2, с. 47]. Говоря о последствиях влияния санкций, отметим, что банковский сектор располагает достаточным объемом ликвидности для рефинансирования долговых обязательств перед международными организациями сроком погашения до конца 2015 г. Однако ограничение доступа на рынки капитала может обусловить увеличение дисбалансов профиля фондирования в среднесрочном периоде и поставить под сомнение способность банков в достаточной мере финансировать экономику страны. И вероятнее всего последствия экономических санкций окажут значительное влияние в долгосрочной перспективе. В частности, снижение доверия инвесторов к рынку, общее восприятие рисков, связанных с финансированием российских банков, как более высоких, а также вероятное увеличение оттока капитала и замедление темпов экономического роста могут оказать более негативное влияние, чем те сложности, с которыми банки столкнулись в настоящее время.

Объём российских государственных средств на счетах в США, составляет примерно 400 миллиардов долларов, поэтому замораживать российские активы нерационально для американской валютной системы, что может вызвать реакцию и ослабить доверие рынка к американской валюте [1, с. 39]. Но вместе с тем, по требованию Министерства финансов США произошла временная блокировка международными платежными системами «Visa» и «MasterCard» безналичных платежей по картам клиентов банков «Россия», «СМП» и их дочерних структур, что послужило началом для

создания национальной платежной системы «Мир» [3]. Первые платежные карты уже в январе 2016 г. можно оформить в Газпромбанке, МДМ банке, Московском индустриальном банке, Связь-банке, РНКБ, «Россия» и СМП банке, но как национальный платежный инструмент она выйдет в массы только во втором полугодии 2016 г. Но при этом Национальной системы платежных карт (НСПК) необходима своя криптография, в связи, с чем замена оборудования составит сотни миллионов долларов на все банки, и, в конечном счете, это отразится на их клиентах, ведь если у банка увеличиваются расходы, он должен это как-то компенсировать доходами.

Кроме того, можно отметить, что число банков в Российской Федерации за последние годы непрерывно снижается (рис. 2).

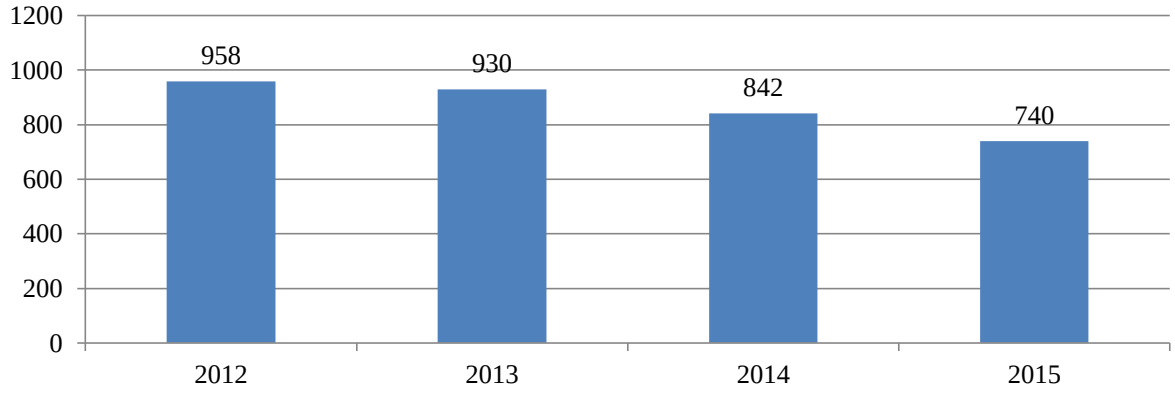


Рис. 2 Количество действующих кредитных организаций по состоянию на 2012-2015 гг.[111]

Количество банков на 01.12.2015 года составило 740 ед., что на 102 ед. меньше, нежели в 2015 году. А, в целом, число банков за последние 4 года (с 2012 по 2015 гг.) сократилось на 218 банка или 22.8 %. При этом самым неприятным является то, что сокращение кредитных организаций происходит по всей России. Если данная тенденция будет сохраняться в дальнейшем, то региональные банки в ближайшем будущем имеют шансы и вовсе исчезнуть.

На основании выявленных негативных тенденций в банковском секторе выделим некоторые направления выхода банковской системы из кризиса, а именно:

- для обеспечения устойчивости валюты необходимо устанавливать котировки обменного курса иностранных валют в привязке к рублю, а не рубля к доллару и евро и фиксировать заранее объявленные границы колебаний курса рубля, поддерживаемых длительное время. При угрозе выхода за эти границы необходимо совершить единовременное изменение курса с установлением новых границ во избежание валютных спекуляций против рубля, а также обеспечения быстрой стабилизации его курса;

[111] Официальная информация Федеральной службы государственной статистики

- кардинально расширить систему обслуживания расчетов в национальной валюте между организациями государств СНГ. А также внедрить стабильную и эффективную платежно-расчетную систему в национальных валютах государств и собственную независимую систему международных расчетов, которая могла бы устранить имеющуюся зависимость от подконтрольной США системы SWIFT. Включить в нее банки России и государств - членов Таможенного союза и СНГ, а также Китая, Ирана, Индии, Сирии, Венесуэлы и других надежных партнеров.

- остановить тенденцию резкого сокращения числа действующих банковских учреждений может помочь создание антикризисного фонда для оказания помощи учреждениям, пострадавшим от санкций и принятие срочных мер по поддержанию текущей ликвидности банков: снижение отчислений в Фонд обязательных резервов; увеличение возможностей кредитования банков под залог «нерыночных активов»; расширение разнообразия таких активов. Немаловажным является обеспечение прозрачности и автоматизма механизмов оказания финансовой помощи.

Выводы. В итоге проведенного исследования, отметим, что примененные экономические санкции все же оказали существенное влияние на банковский сектор Российской Федерации. И в долгосрочной перспективе их негативное воздействие может привести к образованию кризиса банковской системы. Но при этом правительство разрабатывает и внедряет антисанкционные программы, которые могут минимизировать отрицательные результаты от воздействия санкций на банковскую систему РФ.

Использованные источники:

1. Варкуева В. А. Перспективы развития банковского сектора РФ в текущей макроэкономической ситуации // Международный экономический симпозиум — 2015: Материалы II международной научной- практической конференции, посвященной 75-летию экономического факультета Санкт-Петербургского государственного университета; III международной научной конференции. – 2015. – С. 39-40

2. Лебедева О. А. Банковский сектор России: противоречия и перспективы развития // Международный экономический симпозиум — 2015: Материалы II международной научной- практической конференции, посвященной 75-летию экономического факультета Санкт- Петербургского государственного университета; III международной научной конференции. – 2015. – С.47-48

3. Мандрик Е.В. Влияние экономических санкций на экономику РФ и пути их преодоления // Точка доступа: http://conf.htei.org.ua/wp-content/uploads/2015/03/Mandrik.pdf

4. Стефанова Н.А. Влияние экономических санкций на банковский сектор России // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2015. - №4-1. – С. 2-6

5. Федеральная служба государственной статистики // Точка доступа: http://www.gks.ru
6. Центральный банк Российской Федерации // Точка доступа: http://www.cbr.ru

УДК 001.201

Орехов Г.С.
старший преподаватель
кафедра МиИАЭП
ФГБОУ ВПО «ОГУ»
Пученкова В.А.
студент
3 курс ФГБОУ ВПО «ОГУ»
Россия, г. Орел

АРХИТЕКТУРА МНОГОПРОФИЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: ПОТОКИ ИНФОРМАЦИИ, СТРУКТУРА БИЗНЕСА, ТЕХНОЛОГИИ, ПРИМЕНЯЕМЫЕ ДЛЯ ПОДДЕРЖАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация: В статье рассматривается архитектура многопрофильного предприятия. Также исследуется структура бизнеса на многопрофильном предприятии и его информационные потоки.

Ключевые слова: архитектура предприятия, многопрофильное предприятие, функциональная структура многопрофильного предприятия, организационная структура многопрофильного предприятия, структура управления многопрофильным предприятием.

В конце XX – начале XXI веков многопрофильные компании становятся магистральным направлением предпринимательской деятельности. Из специализированных предприятий за короткий промежуток времени трансформировавшись в новую категорию образовались фирмы, занимающиеся разнородными видами предпринимательской производственной деятельности.

По своей структуре предприятия можно подразделить на узкоспециализированные, комбинированные и многопрофильные. Если узкоспециализированные предприятия занимаются изготовлением ограниченного ассортимента продукции массового или крупносерийного производства, то многопрофильные предприятия выпускают продукцию широкого ассортимента и назначения. По сути, многопрофильное предприятие – это предприятие, осуществляющее несколько видов деятельности, один из которых является профилирующим[1]. Сегодня такие компании – это оптимальный способ обладания бизнесом с достаточно высокой доходностью.

Основными чертами многопрофильной компании можно считать: минимизацию риска, склонность к структурированию и формализации и взвешенный подход. В такой компании продумана система зарабатывания

денег: неудачи в одном направлении с лихвой будут компенсированы финансовыми потоками другого. Типичной организационной структурой такого предприятия является горизонтально интегрированный холдинг.

Основным положительным аспектом существования таких компаний является устойчивость бизнеса. Кризис в одной отрасли не сильно навредит компании, а при равномерном и правильном распределении капитала и вовсе окажется фактически незаметным. Также не сильно на деятельность многопрофильного предприятия повлияет ошибочное управленческое решение в какой-либо отрасли [3].

Состав типичного многопрофильного предприятия можно представить определенным набором подсистем, а именно: основное производство, вспомогательное и подготовительное производство, отдел кадров, отдел снабжения, а также складская система. Данные подсистемы взаимодействуют между собой посредством информационных и материальных потоков. Они имеют свои системы управления, которые могут быть подчинены другим объектам или быть главенствующими над ними. Производственные процесс на многопрофильном предприятии можно представить, как комбинацию основных, вспомогательных и обслуживающих процессов, что видно на рисунке 1. Под производственным процессом, в данном случае, понимается совокупность всех действий, необходимых для изготовления продукции.



Рисунок 2. Структура производственных процессов на многопрофильном предприятии

Процесс управления многопрофильного предприятия активно взаимодействует с подсистемами и обеспечивает полный цикл реализации продукции за счет интеграции основных и обеспечивающих подсистем в единую систему управления.

Многопрофильное предприятие, как объект управления, является сложной, динамичной системой, которая открыта для воздействия внешней среды. Данный процесс строится на использовании методов системного анализа. Комплексность управления обеспечивается путем интеграции в управленческие решения, наряду с производственными, обслуживающих подсистем предприятия. Эффективное управление данными подсистемами

позволяет уменьшить издержки и повысить конкурентоспособность многопрофильного предприятия.

Можно сказать, что структура управления таким предприятием состоит из двух подсистем: собственно, системой управления и управлением управленческой деятельностью. Вторая подсистема позволяет регулировать параметры управленческой деятельности, стимулировать процессы самоорганизации, а также оценивать эффективность механизма управления. Зачастую, от полноты и достоверности информации, а также ее эффективности, зависит качество управления многопрофильным предприятием [2].

Специфика обеспечения управления многопрофильным предприятием определяется необходимостью увязки различных видов деятельности в рамках единой цели. Одной из основных проблем в данном случает становится задача согласовать принимаемые руководством решения по всем бизнес-процессам. В соответствии с данной спецификой, в управленческий процесс на таком предприятии вовлечены все виды деятельности.

Функциональную структуру управления предприятием можно представить в виде схемы, изображенной на рисунке 2.



Рисунок 3. Функциональная структура управления многопрофильным предприятием

Информационные потоки, возникающие на многопрофильном предприятии, могут нормально функционировать только с использованием современных автоматизированных ИС управления. К основным информационным потокам на предприятии можно отнести:

1. Информационный поток, обслуживающий движение материального потока;

Материальный поток движется от первичного источника через цепь производственных, транспортных и посреднических звеньев к конечному потребителю. На каждом этапе своего движения он сопровождается определенными первичными документами, которые фиксируют данные операции, и содержат информацию о состоянии материального потока.

2. Информационный поток, обслуживающий управленческий процесс на предприятии.

Данный поток обслуживает основные функции управления предприятием: прогнозирование, планирование, организацию, регулирование, координацию, контроль, принятие решений и т.д. Для этого он выдает информацию о движении материального потока, но не в виде первичных документов, а в виде полученных на их основе сводных показателей хозяйственной деятельности предприятия [4].

Собственно, систему управления многопрофильным предприятием, а также информационные потоки, возникающие в этой системе можно отобразить графически (рисунок 3). На данном рисунке видно, что метасистема управления (управление управленческой деятельностью) воздействует на саму систему управления, которая в свою очередь оказывает влияние на работу предприятия.

Обеспечение выполнения учета и контроля информационных и материальных потоков на предприятии очень важно. Для этого на многопрофильных предприятиях используют ERP-системы, которые поддерживают разнообразны типы производства и их трансформацию в пределах одного предприятия.



Рисунок 4. Модель организации управления многопрофильным предприятиемX1,X2 – Входящие информационные потоки, Y1,Y2 –выходящие информационные потоки (в том числе обратные связи), Z1,Zf – управленческие решения, U1-U4 – управляющие воздействия, W1-Wn – возмущающиеся воздействия внешней среды.

На многопрофильном предприятии организация системы учета денежных потоков отличается от таковой на узкоспециализированном предприятии. Обычно движение денежных средств в такой структуре можно представить в виде схемы, изображенной на рисунке 4.



Рисунок 5. Основные финансовые потоки на многопрофильном предприятии

Поступления и выплаты ведутся с расчетных счетов, которые не привязаны к конкретным бизнес-направлениям. Основной проблемой являются смешанные денежные потоки различных направлений[5].

Несмотря на то, что сегодня главной задачей управления многопрофильным предприятием является создание эффективной системы контроля за материальными и информационными потоками на предприятии, одной из важнейших проблем является сложность моделирования деятельности обеспечивающих подсистем.

Организационная функция в управлении многопрофильного предприятия включает в себя формирование организационной структуры предприятия и определение роли и места каждого подразделения. В рамках такой структуры протекает весь управленческий процесс. Она позволяет определить должностные обязанности и место каждого работника на предприятии, скоординировать различные задачи.

Можно сказать, что организационная структура многопрофильного предприятия позволяет логически обосновать взаимоотношения уровней управления и функциональных областей. Это способствует эффективному достижению целей на предприятии. Организационная структура многопрофильного предприятия является достаточно гибкой, это позволяет предприятию достигать динамического равновесия для поддержания всех бизнес-процессов. В современных условиях предприятие должно быть не только готово к любым изменениям, но и иметь возможность приспособиться к ним.

Использованные источники:

1. Большой бухгалтерский словарь [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://buhgalterskiy_slovar.academic.ru/6635

2. Бердутин П.А. Системное управление деятельностью многопрофильного предприятия: методы решения транспортных задач [Электронный ресурс] //

Режим доступа: http://hub.sfedu.ru/media/diss/7442848e-a353-11e3-a4fd-003048621912/REF_106505a.pdf
3. Преимущества и недостатки многопрофильного предприятия [электронный ресурс] // Режим доступа: http://main.isuct.ru/files/publ/snt/2006/02/HTM/36.htm
4. Структура информационных потоков современного промышленного предприятия [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.aselibrary.ru/datadocs/doc_316gi.pdf
5. Финансовые потоки предприятия [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://rosinvest.com/page/finansovye-potoki-predprijatija

УДК 001.201

Сергеева Л.В., кандидат экономических наук
доцент кафедры «Менеджмент организации»
Тольяттинский государственный институт
Пашкова Д.В.
студент
3 курс, факультет «Управление персоналом»
Россия, г. Тольятти

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ HRM-СИСТЕМ

Статья посвящена профессиональной ответственности HRM-систем. В ней обозначается понятие данной системы, ее сущность и определяются функции, которые она выполняет. Так же эта статья содержит информацию о том, как были созданы эти системы и, соответственно, как они помогают в работе. Далее указываются статьи из закона №152-Федерального Закона о персональных данных и их применении.

Ключевые слова: HRM-система, закон №152-ФЗ, конфиденциальность персональных данных, ответственность за нарушение требований закон №152-ФЗ, защита прав человека на неприкосновенность частной жизни.

Английская аббревиатура «HRM» обозначает «Human Resource Management», что дословно переводится как «управление человеческим ресурсом». С 1960-х годов, рост Японии, потребовал разработки эффективных систем HR. Глобально, профиль HRM стал широко признанным в 1980-х годов. Университеты и бизнес-школы начали преподавать различные аспекты управления персоналом в 1990 году. Школа Корнельского университета промышленных и трудовых отношений была первой в мире.

Под HRM-системой понимается автоматизированная комплексная система управления персоналом. Продукты этого класса позволяют работать не только с количественными, но и с качественными показателями персонала, такими как кадровый учет, штатное расписание,

документооборот, учет рабочего времени и отпусков, пенсионный и военный учет, зарплата, налоговые выплаты, надбавки, вычеты, и это только малая часть того, что можно еще перечислить.

HRM-системы обеспечивают автоматизацию следующих функций: мотивация персонала, ведение «профилей компетенций сотрудников», оценка персонала, повышение квалификации сотрудников, дистанционное обучение, анализ эффективности персонала, анализ соответствия сотрудника занимаемой должности, планирование потребности в персонале, формирование кадрового резерва, «самообслуживание персонала», а также поддержку HR-портала в интернете, с публикацией и оперативным обновлением данных по вакансиям, регистрацией резюме, автоматизированным анализом этих резюме, отбором потенциальных кандидатов на должность и тому подобное.

HRM-системы делят на «расчетные», «учетные» и системы управления трудовыми ресурсами по их уровням автоматизации управления персоналом. Полнофункциональные HRM-системы включают в себя все перечисленные функции, а также функции генерации отчетности, другими словами, это информация которая представлена в удобочитаемом структурированном виде и её можно распечатать или сохранить в различных электронных форматах.

Работающая HRM-система позволяет основательно сократить число ручных операций по работе с документами, повысить точность при расчете заработной платы, налогов и аналогичных отчислений, осуществить полноценное управление трудовыми ресурсами и не потерять их. Работа отдела кадров любой организации связана с подбором персонала, а также с накоплением, формированием, обработкой, хранением и использованием персональных данных сотрудников организаций. Эти сведения являются конфиденциальными, поскольку составляют информацию о фактах, событиях и обстоятельствах личной или семейной жизни гражданина и подлежат защите в соответствии с законом (Федеральный закон от 20.02.1995 N 24-ФЗ "Об информации, информатизации и защите информации"). В связи с этим отдел кадров должен обеспечить безопасность таких сведений, их защиту от угроз со стороны потенциальных злоумышленников, которые могут использовать данные в противозаконных целях.

Согласно ст. 85 Трудового кодекса РФ персональными данными работника признается информация, необходимая работодателю для трудовых отношений с конкретным работником. Принимая на работу нового сотрудника, работодатель должен сообщить ему о целях получения персональных данных, а также предупредить о последствиях отказа сотрудника дать письменное согласие на получение таких сведений.

Конституцией РФ установлено, что каждый гражданин имеет право на неприкосновенность частной жизни, личную и семейную тайну, защиту

чести и доброго имени. Сбор, хранение, использование и распространение информации о частной жизни лица без его согласия не допускаются (ст. 23, 24 Конституции РФ).

Федеральным законом Российской Федерации от 27 июля 2006 года №152-ФЗ о персональных данных регулируются отношения, связанные с обработкой персональных данных, осуществляемой федеральными органами государственной власти, а так же иными государственными органами, органами местного самоуправления, юридическими лицами, физическими лицами с использованием средств автоматизации или без использования таких средств, если обработка соответствует характеру операций, совершаемых с персональными данными с использованием средств автоматизации. Целью закон №152-ФЗ является обеспечение защиты и безопасности хранения прав и свобод человека и гражданина при обработке его персональных данных, в том числе защиты прав на неприкосновенность частной жизни, личную и семейную тайну.

Операторами и третьими лицами, получающими доступ к персональным данным, должна обеспечиваться конфиденциальность указанных данных, за исключением некоторых случаев, а именно в случае обезличивания персональных данных и в отношении общедоступных персональных данных.

В статье 24 обозначается ответственность за нарушение требований настоящего Федерального закона. Лица, виновные в нарушении требований указанного закона, несут предусмотренную законодательством ответственность. Моральный вред, причиненный субъекту персональных данных в последствии нарушения его прав, нарушения правил обработки персональных данных, а также требований о защите персональных данных, установленных в соответствии с законом, подлежит возмещению морального вреда. Осуществляется это нарушение независимо от возмещения имущественного вреда и понесенных субъектом убытков.

В статье 137 уголовного кодекса устанавливается, что незаконное собирание или распространение сведений о частной жизни лица, соответствующий его личной или семейной тайне или распространение этих сведений в публичном выступлении либо средствах массовой информации, без его согласия, наказывается штрафом в размере до 200 000 рублей, так же в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до восемнадцати месяцев, либо исправительными работами на срок до одного года или же арестом на срок до четырех месяцев. При этом те же деяния, совершенные человеком с использованием своего служебного положения, наказываются штрафом в размере от 100 000 до 300 000 рублей или в размере заработной платы, иного дохода осужденного за период от одного года до двух лет, либо лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок от двух до пяти лет, либо арестом на срок от четырех до уже шести месяцев.

В заключении можно обозначить что, сотрудники кадровой службы несут социальную и профессиональную ответственность за исполнение своих обязанностей. Порядок привлечения сотрудников кадровой службы к ответственности регулируется правилами внутреннего трудового распорядка, а так же законодательством Российской Федерации.

Использованные источники:

1.*Закон №152-Федерального Закона о персональных данных и их применении.*
2 Журнал "В курсе дела"

УДК 657.633.6

Перфильева Е.В.
магистрант 3 курса
Экономический факультет
Липецкий Государственный Технический Университет
Россия, г. Липецк

НЕОБХОДИМОСТЬ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ТОРГОВЛИ

Аннотация. *В статье представлены аргументы, подтверждающие необходимость применения информационного обеспечения системы управления дебиторской и кредиторской задолженности в организациях торговли. Приведены примеры эффективных мероприятий для осуществления внутреннего контроля с целью принятия результативных управленческих решений. Дополнительные формы отчетных данных значительно снижает риски, сопутствующие торговому кредитованию.*

Ключевые слова: *информационное обеспечение, внутренний аудит, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность.*

THE NEED FOR AN INFORMATION SECURITY MANAGEMENT SYSTEM RECEIVABLES AND PAYABLES IN TRADE ORGANIZATIONS

Annotation. The article presents the arguments supporting the need for an information security management system of receivables and payables in trade organizations. Examples of effective measures for the implementation of the internal control with a view to efficient management decisions. Additional forms of reporting data significantly reduces the risks associated with trade credit.

Keywords: information security, internal audit, accounts receivable, accounts payable.

Взаимодействие учетных и финансовых процедур осуществляется в организациях торговли посредством бухгалтерского учета, который представляет собой данные, необходимые для составления отчетности и принятия управленческих решений, а также для нужд внешних пользователей.

Данные бухгалтерского учета описывают непрерывно меняющиеся ситуации, в которых находится предприятие. Каждая такая ситуация, как сложившаяся, так и желаемая, представляет сложное переплетение юридических и экономических отношений, а поскольку бухгалтерский учет выполняет юридические и экономические функции, то и применяемые на основании его информации решения должны обеспечивать реализацию обеих названных функций. Такой подход к бухгалтерскому учету переносит центр тяжести с описания уже осуществленных процессов, с анализа причин, лежащих в их глубине, на описание предстоящих и ожидаемых хозяйственных ситуаций [1, с. 157].

Располагая информацией о составе и структуре имущества и обязательств в динамике, руководство всегда будет иметь представление, как функционирует торговая организация, каково ее финансовое положение, возможно ли вовремя рассчитаться по своим долгам, существует ли угроза банкротства. Таким образом, бухгалтерский учет задолженности является важным элементом системы управления.

Информация данных бухгалтерского учета служит принятию эффективных и обоснованных управленческих решений. Необходимо сформировать её таким образом, чтобы без дополнительных корректировок применять в аналитических целях. Для эффективного управления необходим распорядок оперативности, а также отражение и получение информации в режиме текущего времени.

«Оперативность информации — одно из важнейших условий организации правильного учета, анализа и контроля во всех предприятиях различных форм собственности» [2, с. 62].

Чтобы внутренний контроль мог обеспечить надлежащую эффективность управленческих решений его организацию необходимо начинать с уточнения данных, которые содержатся в бухгалтерской отчетности, привлекая дополнительные источники информации, прежде всего аналитических регистров и прочей доступной информации о состоянии контролируемого объекта. Результат такой корректировки - представление более полной информации о составе и структуре задолженности, качестве ее обеспечения, величинах коэффициентов инкассации, а также о средних размерах непогашенных долгов за ряд лет.

Система внутреннего контроля дебиторской и кредиторской задолженности невозможна без четкого распределения ответственности и обязанностей функциональных подразделений при осуществлении хозяйственных операций. Регламентирование функций отдельных отделов и служб организации санкционирует действия, осуществляемые ими в целях управления дебиторской и кредиторской задолженностью, а также позволяет установить персональную ответственность за необоснованный рост дебиторской задолженности.

Во избежание хронического недостатка оборотных средств для собственных нужд, торговой организации необходимо регламентировать процессы, связанные с образованием и погашением дебиторской и кредиторской задолженности, и затем грамотно ими управлять.

В.В. Ильюк отмечает «проверить процесс проще, если он регламентирован. То есть создать «аудитопригодность» процессу помогает его регламентация. Понятие «как есть» и «как должно быть» должно работать на начальном этапе. В условиях постановки задачи о регламентации процессов способность контроля выдавать более эффективные рекомендации возрастают» [3].

Д.А. Ендовицкий, О.М. Купрюшина предлагают представить в виде схемы взаимодействие субъектов контроля (рисунок 1).

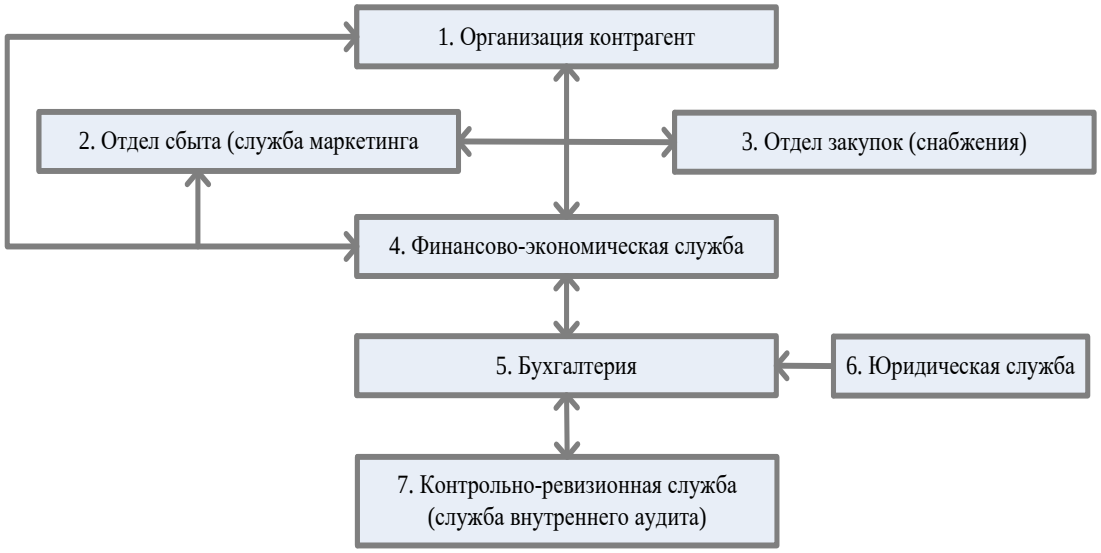


Рисунок 1. Схема взаимодействия субъектов контроля в процессе внутреннего контроля дебиторской и кредиторской задолженности организации.

При этом каждый отдельный из рассматриваемых субъектов контроля находится в постоянном информационном взаимодействии с другими подразделениями, отделами и службами организации [4, с.28].

Таким образом, на практике может потребоваться разработка детального регламента, подробно описывающего весь процесс управления дебиторской и кредиторской задолженностью и содержащего информацию о правах и обязанностях сотрудников, вовлеченных в этот процесс. В частности, такой регламент должен включать рекомендации и требования в отношении таких компонентов, как:

- порядок формирования платежного баланса торговой организации;
- порядок установления надежности и платежеспособности потенциального контрагента на этапе заключения договора;
- персональная ответственность должностных лиц, инициировавших заключение договора с «ненадежными» контрагентами, повлекшее возникновение просроченной или безнадежной для взыскания

задолженности;

- система мотивации персонала организации, вовлеченного в процесс управления дебиторской и кредиторской задолженностью;
- порядок создания резервов по сомнительным долгам;
- система предоставляемых скидок;
- порядок проведения инвентаризации имущества и обязательств;
- порядок осуществления сверки взаиморасчетов с контрагентами;
- порядок формирования ежемесячной и текущей отчетности для руководства компании.

С учетом вышеизложенного, разработаны формы оперативной отчетности (рисунок 2) для отражения дебиторской и кредиторской задолженности, необходимые для повышения обоснованности тактических и стратегических управленческих решений и позволяющие контролировать расчеты с контрагентами.

Для удобства получения оперативных данных в разрезе контрагентов о дате возникновения, суммах, вероятности погашения задолженности необходимо расшифровывать дебиторскую и кредиторскую задолженность в электронных таблицах, целесообразно предусмотреть автоматическое создание такого отчета в учетной программе компании.

Такой отчет можно встроить в любую учетную систему с переносом в формат электронных таблиц Microsoft Excel (если в компании не имеется программа, позволяющая автоматически создавать требуемые расшифровки).



Рисунок 2. Формы оперативной отчетности, разработанные в рамках совершенствования системы внутреннего контроля

С использованием возможностей электронных таблиц очень удобно проводить оперативный анализ дебиторской и кредиторской задолженности. Для проведения необходимых вычислений можно задать необходимые формулы, а также полученные в результате вычислений данные можно увидеть в наглядной форме в виде графиков, диаграмм и т.п.

Дополнительные формы отчетных данных по контролю дебиторской и кредиторской задолженности обеспечат руководителей разных уровней управления оперативной информацией, позволяющей контролировать дебиторскую и кредиторскую задолженность на всех этапах ее возникновения и существования, что значительно снижает риски, сопутствующие торговому кредитованию.

Использованные источники:
1. Соколов, Я.В., Пятов, М.Л. Бухгалтерский учет для руководителя. — М.: ПБОЮЛ Гриженко Е.М., 2001. - 320 с.
2. Баканов, М.И., Шеремет, А.Д. Теория экономического анализа: Учебник. — 4-е изд., доп. и перераб. - М.: Финансы и статистика, 2002. — 416 с.
3. Ильюк, В.В. Сочетание контроля, мотивации и стимулирования как элемент повышения конкурентоспособности персонала коммерческой организации // Вестник Национального института бизнеса. Вып. 15. М.: Изд-во Национального института бизнеса, 2011. С. 123-138.
4. Ендовицкий, Д.А., Купрюшина, О.М. Содержание и процедуры внутрихозяйственного контроля дебиторской и кредиторской задолженности // Аудитор. – 2003. - №10. С. 28- 38

УДК 657.633.6

Перфильева Е.В.
магистрант 3 курса
Экономический факультет
Липецкий Государственный Технический Университет
Россия, г. Липецк

МЕТОДИКИ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ТОРГОВЛИ

Аннотация. *В статье предложены методики внутреннего аудита дебиторской и кредиторской задолженности. Предложен план деятельности аудитора, подробно изложены этапы проведения внутреннего аудита дебиторской и кредиторской задолженности в организациях торговли.*

Ключевые слова: *методика внутреннего аудита, дебиторская и кредиторская задолженности, этапы аудита.*

TECHNIQUES OF INTERNAL AUDIT RECEIVABLES AND PAYABLES AT THE ENTERPRISES OF TRADE

Annotation. *In the article the technique of internal audit of accounts receivable and accounts payable. Proposed action plan auditor, detailed stages of internal audit of accounts receivable and accounts payable in trade organizations.*

Key words: *methods of internal audit, receivables and payables, the stages of the audit.*

Функционирование системы внутреннего аудита дебиторской и кредиторской задолженности в организациях торговли должно обеспечить:

- подтверждение полноты, права, существования и стоимостную оценку сальдовых остатков по счетам расчетов с поставщиками и покупателями на конец отчетного периода;
- разработку и реализацию коммерческой кредитной политики

организации и поддержания ее в адекватном состоянии;

- учет дебиторской задолженности на каждую отчетную дату с необходимым набором аналитик;
- контроль над текущим состоянием дебиторской задолженности и принятие решений на основе объективных данных;
- механизм улучшений, включающий периодическую диагностику состояния и анализ причин, в силу которых в организации сложилось негативное положение с ликвидностью дебиторской задолженности;
- разработку и внедрение в практику деятельности организации современных методов управления дебиторской и кредиторской задолженностью.

Для достижения этой цели специалист внутреннего аудита обязан установить:

- причины и виновников образования дебиторской задолженности, давность ее возникновения и реальность получения;
- не пропускаются ли сроки исковой давности;
- какие меры принимаются для возврата дебиторской и погашения кредиторской задолженности;
- проводятся ли встречные проверки;
- составляются ли акты сверки взаиморасчетов;
- наличие графиков погашения задолженности и писем, в которых дебиторы признают свою задолженность;
- ведется ли претензионно-исковая работа;
- осуществляется ли контроль исполнения договорных обязательств;
- наличие неистребованной кредиторской задолженности;
- предусмотрены ли меры поощрения, мотивации сотрудников на работу по минимизации задолженности;
- не перекрывалась ли в бухгалтерских балансах дебиторская задолженность кредиторской отражением свернутого сальдо по расчетным счетам.

С учетом вышесказанного и исходя из положений отечественных стандартов об аудиторской деятельности, разработана методика внутреннего аудита дебиторской и кредиторской задолженности, включающая в себя 4 этапа (таблица 1), на каждом из которых проводятся соответствующие аудиторские процедуры.

Таблица 1. Этапы проведения внутреннего аудита дебиторской и кредиторской задолженности в организациях торговли

Этап	Содержание этапа
Подготовительный этап	Определение основных целей и задач проведения внутреннего аудита дебиторской и кредиторской задолженности. Анализ внутренней нормативной документации, регламентирующей расчеты с дебиторами и кредиторами. Изучение результатов прошлых проверок (в случае их осуществления).
Планирование внутреннего аудита дебиторской и кредиторской задолженности	Предварительный сбор информации. Разработка стратегии аудиторской проверки. Определение основных объектов, методик программы внутреннего аудита дебиторской и кредиторской задолженности. Составление общего плана проведения аудиторской проверки. Разработками утверждение программы внутреннего аудита дебиторской и кредиторской задолженности.
Проведение аудита	Анализ состояния расчетов с дебиторами и кредиторами. Анализ необычных отклонений. Сбор аудиторских доказательств. Оценка существенности выявленных отклонений.
Заключительный этап	Анализ и оценка полученных данных. Составление мнения о состоянии расчетов с дебиторами и кредиторами. Разработка конкретных рекомендаций и предложений по исправлению нарушений и оптимизации задолженности.

Любая аудиторская проверка, в том числе внутренний аудит дебиторской и кредиторской задолженности, начинается с составления плана аудита, основная задача которого ответить на вопрос: какие составляющие процесса и системы внутреннего контроля следует проверять.

Таким образом, согласно предложенному плану внутреннего аудита дебиторской и кредиторской задолженности, необходимо проверить учетную политику организации торговли на предмет закрепления методов и приемов, определяющих особенности ведения учета расчетов с дебиторами и кредиторами в организации (сроки и периодичность проведения инвентаризации, создается ли в организации резерв по сомнительным долгам, осуществляет ли организация перевод долгосрочной задолженности в краткосрочную, порядок оформления счетов-фактур и т.п.).

Кроме того, внутренний аудитор изучает рабочий план счетов организации с целью выяснения глубины разделения аналитического учета в разрезе счетов по учету расчетов. По результатам проверки внутреннему аудитору следует сделать вывод о полноте и достаточности сведений о постановке учета расчетов с дебиторами и кредиторами, содержащихся в

учетной политике и рабочем плане счетов. В случае необходимости внутренний аудитор должен дать рекомендации по исправлению недостатков, обнаруженных в указанных документах.

Для проверки реальности, полноты и своевременность отражения расчетов с контрагентами в учете, внутреннему аудитору следует, убедиться, что дебиторская и кредиторская задолженность отражается по моменту перехода права собственности. Дебиторская задолженность должна быть отражена по реально совершенным операциям, что подтверждается наличием первичных документов, образование и погашение дебиторской задолженности правильно разграничено по учетным периодам. Расчеты с поставщиками и поставки товаров производятся своевременно. Факт приобретения товаров должен проверяться по данным заключенных договоров поставки, полученных счетов-фактур, платежных поручений об оплате. Выручка должна быть отражена по моменту перехода права собственности, что подтверждается наличием выставленных товарных накладных. Также данные суммы должны соответствовать суммам, указанным в Главной книге по соответствующим счетам.

Внутренним аудитором должна быть проведена экспресс-оценка вероятности возникновения безнадежной дебиторской задолженности, которая дает возможность составить прогноз поступлений средств от дебиторов, выявить покупателей, в отношении которых необходимо внедрение дополнительных мероприятий по возврату долгов, произвести оценку эффективности управления дебиторской задолженностью.

Внутренний аудитор должен проверить проводится ли списание задолженности с истекшим сроком исковой давности. Для этих целей составляются так называемые реестры старения дебиторской и кредиторской задолженности, позволяющие ранжировать требования и обязательства по срокам взыскания и погашения, а также по значимости, то есть существенности сумм, предполагаемых к взысканию и погашению. Также необходимо убедиться, что в составе дебиторской задолженности не числятся долги банкротов, исключенных из государственного реестра, суммы по просроченным исполнительным листам, не числятся долги организаций, находящихся в стадии банкротства, не включенные в реестр требований кредиторов.

С этой целью проверяются результаты проведения инвентаризации расчетов с дебиторами и кредиторами, которые позволяют уточнить размер дебиторской и кредиторской задолженностей и предполагаемые сроки их погашения по крупным контрагентам. Списание задолженности должно проводиться на основании приказа (распоряжения) по результатам инвентаризации. Если в учетной политике предусмотрено создание резерва по долгам, дебиторская задолженность должна быть показана за вычетом резерва по сомнительным долгам. Кроме того, внутренний аудитор должен удостовериться, что дебиторская задолженность, по которой истек срок

исковой давности, учитывается за балансом, а также проверить, что на сумму списываемой задолженности, по которой не истек срок исковой давности, корректируется налогооблагаемая прибыль.

При отсутствии или недостаточности денежных средств погашение задолженности может быть произведено не денежными способами, такими как: зачет взаимных требований, бартер, реструктуризация задолженности, новация, отступное, продажа долга, переуступка права требования и др. С целью проверки порядка оформления вышеперечисленных операций необходимо проверить соответствие учетных данных, данным первичных документов, подтверждающих факт совершения операций по погашению задолженности не денежными способами. Кроме того, внутренний аудитор должен проверить документальную обоснованность произведенных операций, убедиться в подлинности документов, правильности их оформления и соответствия положениям нормативных актов, оценить налоговые последствия данных операций.

В случае если организация имеет активы и обязательства в иностранной валюте, необходимо проверить своевременность и порядок переоценки дебиторской и кредиторской задолженности. В некоторых случаях покупатель и поставщик в договоре купли-продажи могут предусмотреть дополнительные условия о коммерческом кредитовании.

В заключении внутреннего аудита дебиторской и кредиторской задолженности должна быть осуществлена проверка операций с взаимозависимыми лицами. Согласно статье 20 Налогового кодекса Российской Федерации взаимозависимыми лицами для целей налогообложения признаются физические лица и (или) организации, отношения между которыми могут оказывать влияние на условия или экономические результаты их деятельности или деятельности представляемых ими лиц [1]. Внутреннему аудитору необходимо убедиться в надлежащем санкционировании сделок и изучить цены в сделках с взаимозависимыми лицами на предмет соответствия рыночным ценам.

После проведения аудиторской проверки дебиторской и кредиторской задолженности внутренний аудитор составляет отчет о результатах проведения проверки. Требования к порядку оформления результатов проверки, осуществляемой отделом внутреннего аудита, на сегодняшний день не определены, и зависят только от компетентности участников общего собрания учредителей.

Программа внутренних аудиторов – одна из основных мер, обеспечивающих эффективность системы, - и является источником информации для руководства организации. Чтобы программа внутренних аудитов была эффективной, требуется ее планирование и управление.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая): федеральный закон Российской Федерации от 31.07.1998 № 46-ФЗ [принят Гос. Думой 16

июля 1998г.] Перевод на русский язык, версия от 12.08.2015. Электронный ресурс: http://www.zakonrf.info/nk/20/

УДК 657.336.6

Перфильева Е.В.
магистрант 3 курса
Экономический факультет
Липецкий Государственный Технический Университет
Россия, г. Липецк

ПРИМЕНЕНИЕ АНАЛИТИЧЕСКИХ ПРОЦЕДУР ПРИ ВНУТРЕННЕМ АУДИТЕ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация. *В статье рассматриваются такие вопросы, как применение аналитических процедур при внутреннем аудите дебиторской и кредиторской задолженности торговых организаций, представлена взаимосвязанная последовательность осуществления аналитических процедур в процессе аудиторской проверки. Предлагается методика расчета показателя оборачиваемости дебиторской задолженности, которая способствует выявлению резервов повышения финансовой устойчивости и платежеспособности организации.*

Ключевые слова: *аналитические процедуры внутреннего аудита, дебиторская и кредиторская задолженности, показателя оборачиваемости дебиторской задолженности.*

APPLICATION OF ANALYTICAL PROCEDURE INTERNAL AUDIT RECEIVABLES AND PAYABLES TRADE ORGANIZATIONS

Annotation. The article deals with issues such as the application of analytical procedures for the internal audit of accounts receivable and accounts payable trade organizations represented an interconnected sequence of implementation of analytical procedures during an audit. The methods of calculating the accounts receivable turnover ratios, which facilitates the identification of reserves to improve the financial stability and solvency of the organization.

Keywords: analytical procedures of internal audit, accounts receivable and accounts payable, accounts receivable turnover ratios.

Стабильность и эффективность деятельности организации на прямую зависит от ее способности погашать свои обязательства и вовремя получать причитающиеся ей средства, замороженные в дебиторской задолженности. Отсюда следует, что размер и качество дебиторской и кредиторской задолженности оказывают существенное влияние на финансовое положение организации.

Важную роль в решении этих задач играет регулярный анализ дебиторской и кредиторской задолженности, которые должны анализироваться

комплексно. Таким образом, дебиторская и кредиторская задолженность должны контролироваться и анализироваться систематически, и ни в коем случае не сводиться только к констатации факта. В условиях, когда организация не располагает оперативной и актуальной информацией о состоянии задолженности и ее сроках, функционирование системы внутреннего аудита практически невозможно.

Оптимизация трудоемкости проведения внутреннего аудита очень важна, в этой связи большую роль играют аналитические процедуры, применение которых, призвано обеспечить внутреннего аудитора значительным объемом необходимой ему информации при намного меньших затратах, чем при проведении детального тестирования [1, с. 239].

При этом аналитические процедуры используются внутренним аудитором в течении всего процесса внутреннего аудита дебиторской и кредиторской задолженности: планирование внутреннего аудита; проведение процедур по существу; завершающий этап (рисунок 1).

Методика внутреннего аудита дебиторской и кредиторской задолженности в организациях торговли представляет собой логически обусловленную и взаимосвязанную последовательность осуществления аналитических процедур в процессе проверки, которые отличаются высокой трудоемкостью и значительным объемом [2, с.528].



Рисунок 1. Схема применения аналитических процедур в процессе внутреннего аудита дебиторской и кредиторской задолженности

В качестве основных аналитических процедур внутреннего контроля дебиторской и кредиторской задолженности в организациях торговли на этапе выполнения процедур проверки по существу, выделяют:

1. Оценку состава и динамики дебиторской и кредиторской задолженности в разрезе по видам деятельности торговой организации.

2. Оценку качества дебиторской и кредиторской задолженности. В ходе данного этапа целесообразно рассчитать доли сомнительной, просроченной, нереальной для взыскания задолженности, а также задолженности по видам обеспечения и вексельной формы расчетов в составе дебиторской задолженности.

3. Оценку оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности с учетом специфики торговой деятельности.

4. Оценку резерва по сомнительным долгам, на предмет его обоснованности и достаточности.

5. Оценку методов урегулирования дебиторской и кредиторской задолженности.

Логическая схема методики детализированной оценки дебиторской и кредиторской задолженности организаций торговли на этапе проведения внутреннего аудита в рамках аналитических процедур тестирования по существу представлена на рисунке 2.



Рисунок 2. Логическая схема применения аналитических процедур в процессе внутреннего аудита дебиторской и кредиторской задолженности

Для разработки рекомендаций по совершенствованию кредитной политики и выбора оптимальной модели соотношения дебиторской и кредиторской задолженности необходимо заполнить таблицу 1 с целью рассмотрения динамики и структуры статей баланса.

Таблица 1. Оценка динамики и структуры дебиторской и кредиторской задолженности по данным торговой организации за 20_ г.

Показатель	На начало года		На конец года		Изменения		Темп роста, %((гр.4/гр.2)*100)
	Сумма, руб.	Удельный вес,%	Сумма, руб.	Удельный вес,%	Сумма, руб. (гр.4-гр.2)	Удельный вес, % (гр.4-	
1	2	3	4	5	6	7	8
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)							
Всего							
в том числе:							
расчеты с покупателями и заказчиками							
авансы выданные							
прочие дебиторы							
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)							
Всего							
в том числе: расчеты с покупателями и заказчиками							
авансы выданные							
прочие дебиторы							
Кредиторская задолженность							
Всего							
в том числе: расчеты с поставщиками и подрядчиками							
авансы полученные							
расчеты по налогам и сборам							
задолженность перед персоналом организации							
задолженность перед государственными внебюджетными фондами							
прочие кредиторы							

Анализ заполненных данных таблицы покажет, на сколько величина долгосрочной и краткосрочной дебиторской и кредиторской задолженности возросла на конец года по сравнению с началом года или наоборот. Если рост задолженности произошел за счет увеличения задолженности покупателей и заказчиков, то эта ситуация требует детального анализа по каждому контрагенту, поскольку выявленная задолженность может быть не обеспечена гарантиями и находиться на пределе срока исковой давности. Если кредиторская задолженность значительно превышает дебиторскую, это является позитивным фактором, поскольку постоянное наличие кредиторской задолженности положительно сказывается на финансовом состоянии организации, так как в условиях инфляции она обесценивается и уменьшает потребность в получении кредитов и займов. Тревожным сигналом можно считать увеличение доли долгосрочной дебиторской задолженности, поскольку такая ситуация может привести в последствии к снижению уровня платежеспособности и уменьшению ликвидности активов организации.

Использованные источники:

1. Сотникова, Л.В. Внутренний контроль и аудит. Учебник / ВЗФЭИ. – М.: ЗАО «Финстаинформ», 2000. – 239 с.
2. Ефимова, О.В. Финансовый анализ. – 4-е изд., перераб. и доп. / О.В. Ефимова. – М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2002. – 528 с.

УДК 378

Петропавловская А.В., кандидат экономических наук
доцент, кафедра «Экономики труда и управления персоналом»
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова
Россия, г. Москва

ПРОФЕССИОНАЛИЗМ ПРЕПОДАВАТЕЛЯ ВУЗА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В статье построена система профессиональной деятельности преподавателя вуза, раскрыты факторы, влияющие на профессионализм современного преподавателя.

Ключевые слова: высокопрофессиональный преподаватель, повышение квалификации, непрерывное профессиональное развитие

UDC 378

Paul A. PhD, Associate Professor
Associate Professor of "Economics of Labor and Personnel Management"
Russian University of Economics named after GV Plekhanov
Moscow, Russia

THE PROFESSIONALISM OF THE TEACHER OF HIGH SCHOOL IN MODERN CONDITIONS

In this article, a system of professional work of the teacher of high school, revealed factors influencing the professionalism of the modern teacher.

Keywords: highly professional teacher training, continuing professional development

В настоящее время к системе профессионального образования предъявляются новые требования - подготовка специалистов, способных нестандартно, гибко и своевременно реагировать на происходящие в мире непрерывные и все более динамичные перемены. Необходима гибкость и быстрота реагирования самих учреждений образования, которая определяет их способность соответствовать динамике перемен на рынке труда.

Масштабы перемен и объем новой информации на рабочих местах сегодня настолько велик, что человеку становится все труднее усваивать новые знания и навыки «за один прием» и требуется непрерывное образование. Способность к самообразованию при командной работе становится не менее важна, чем обладание многими техническими и профессиональными знаниями, полученными в ходе теоретического обучения и моделирования производственных навыков.

Роль и обязанности преподавателей все более усложняются: из специалистов, читающих лекции в своей узкой предметной области, они все более превращаются в координаторов и организаторов профессионального образования.

Современный преподаватель в соответствии с Федеральным законом «Об образовании в Российской Федерации» обязан:

- осуществлять свою деятельность на высоком профессиональном уровне, обеспечивать в полном объеме реализацию преподаваемых учебных предметов в соответствии с утвержденной рабочей программой;
- развивать у обучающихся познавательную активность, самостоятельность, инициативу, творческие способности;
- формировать гражданскую позицию, способность к труду и жизни в условиях современного мира, формировать у обучающихся культуру здорового и безопасного образа жизни;
- применять педагогически обоснованные и обеспечивающие высокое качество образования формы, методы обучения и воспитания;
- систематически повышать свой профессиональный уровень. [1, С.74-75]

Новые подходы к образованию требуют новых или более совершенных навыков преподавателей. Необходима организация соответствующей подготовки преподавательского состава, создание возможности непрерывного обучения для всех преподавателей.

Предпосылкой создания необходимой системы повышения квалификации преподавателей является разработка критериев высокопрофессионального преподавателя вуза. Набор критериев варьируется в зависимости от специфических требований к системе образования в разных условиях.

Набор профессиональных критериев может включать:

- обширные знания в одной и более предметных сферах обучения;

- высокий уровень владения информационными и коммуникационными технологиями и технологическими процессами;

общее понимание более масштабных тенденций в социальной и экономической сфере и способность разъяснить их студентам;

- способность обучать студентов навыкам усвоения знаний посредством разъяснений и организации учебного процесса;

- умение работать в команде;

- умение анализировать и при необходимости вносить изменения в учебный процесс (преподаватель как ученик);

- умение общаться и учитывать характер студенческой аудитории;

- способность генерировать новые идеи и внедрять новации в обучении. [2, С.21-22]

Деятельность преподавателя вуза включает с себя собственно педагогическую или учебную работу – нагрузка первой половины дня, учебно-методическую, научно-исследовательскую, инновационную, воспитательную работу и общественную деятельность – нагрузка второй половины дня.

Органическое сочетание всех видов деятельности при постоянном саморазвитии и систематическом повышении квалификации дает возможность преподавателю быть высокопрофессиональным.

Схематически систему деятельности преподавателя вуза можно представить следующим образом (рис. 1).

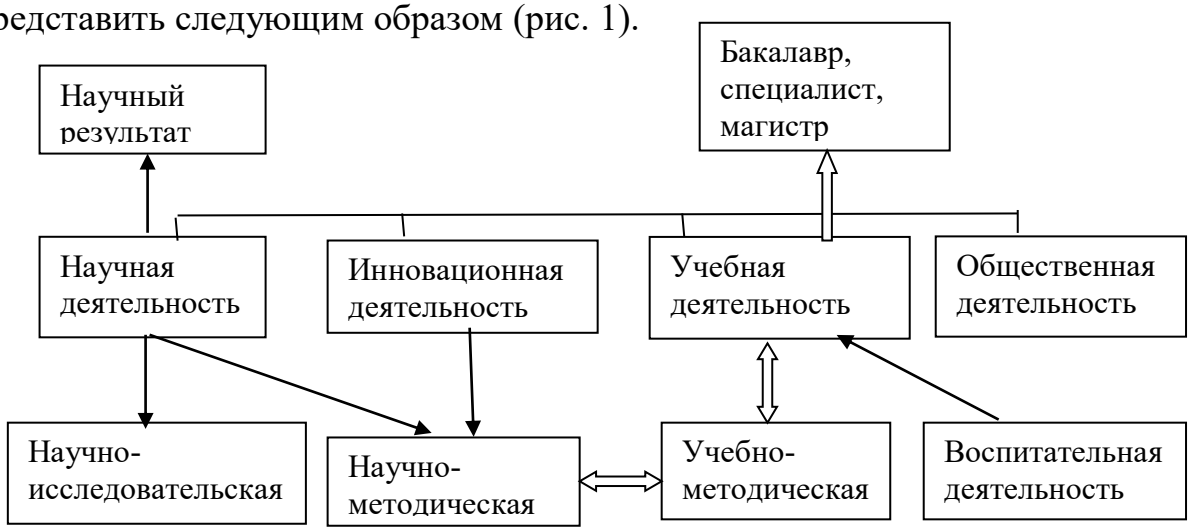


Рисунок 1 – Система деятельности преподавателя вуза

Успех преподавателя определяется академичностью в смысле способности проводить строго научное исследование предмета и объективное его изложение, преподавательских навыков, способности работать в команде, выявлять и пересматривать методы и методику профессионального обучения и четко осознавать причины осуществляемых преобразований. Академичность и креативность необходимые качества современного преподавателя.

Учреждениям образования необходимо предоставить более широкие возможности преподавателям для повышения квалификации, постоянного профессионального развития. Значительной части преподавателей потребуется увеличивать число своих навыков и повышать их качество.

Развитие профессиональных навыков преподавателя повышает его творческий потенциал, расширяет стоящие перед ним возможности и тем самым способствует достижению высоких результатов профессиональной деятельности - подготовки высококвалифицированных кадров, обеспечивающих процветание страны.

Использованные источники:

1.Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации». // Москва: Эксмо -2016. -с.74-75.

2.Преподаватели и инструкторы для будущего: профессионально-техническое обучение и подготовка в меняющемся мире // 2011. Москва, МОТ -с. 21-22.

УДК 378

Петропавловская А.В., кандидат экономических наук
доцент, кафедра «Экономики труда и управления персоналом»
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова
Россия, г. Москва

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПРЕПОДАВАТЕЛЯ ВУЗА

В статье дается определение социальной ответственности преподавателя вуза, рассматривается структура и описываются элементы социальной ответственности преподавателя вуза, построена пирамида ответственности, структура деятельности преподавателя современного вуза.

Ключевые слова: социальная ответственность преподавателя вуза, пирамида социальной ответственности преподавателя вуза, структура социальной ответственности преподавателя вуза

UDC 378

Paul A. PhD, Associate Professor
Associate Professor of "Economics of Labor and Personnel Management"
Russian University of Economics named after GV Plekhanov
Moscow, Russia

SOCIAL RESPONSIBILITY UNIVERSITY LECTURER

The article defines the social responsibility of the university teacher, describes the structure and describes the elements of social responsibility of the teacher of high school, built a pyramid responsibility structure of the teacher of the modern university.

Keywords: social responsibility of university teachers, the pyramid of social responsibility of university teachers, the structure of the social responsibility of university teachers

Высшее образование и научные исследования в настоящее время выступают в качестве важнейших компонентов культурного, социально-экономического устойчивого развития России.

Система высшего образования должна укреплять свой потенциал функционирования, преобразовываться и одновременно служить источником преобразований, удовлетворять социальные потребности общества.

Повышение качества высшего образования требует активного привлечения не только правительства и высших учебных заведений, но и всех заинтересованных лиц, включая студентов и их семьи, преподавателей, представителей деловых кругов и промышленности, государственный и частный секторы экономики, средства информации, сообщества, профессиональные ассоциации и общество.

Возрастает взаимная социальная ответственность высших учебных заведений и преподавателей перед обществом.

Выполнение основной задачи высшего образования обеспечивать подготовку высококвалифицированных выпускников и ответственных граждан максимально детерминировано эффективностью трудовой деятельности преподавателей.

Высшее учебное заведение и преподаватель имеют разные возможности реализации социально ответственного поведения. В структуре социальной ответственности преподавателя высшего учебного заведения можно выделить ряд элементов (рис. 1).

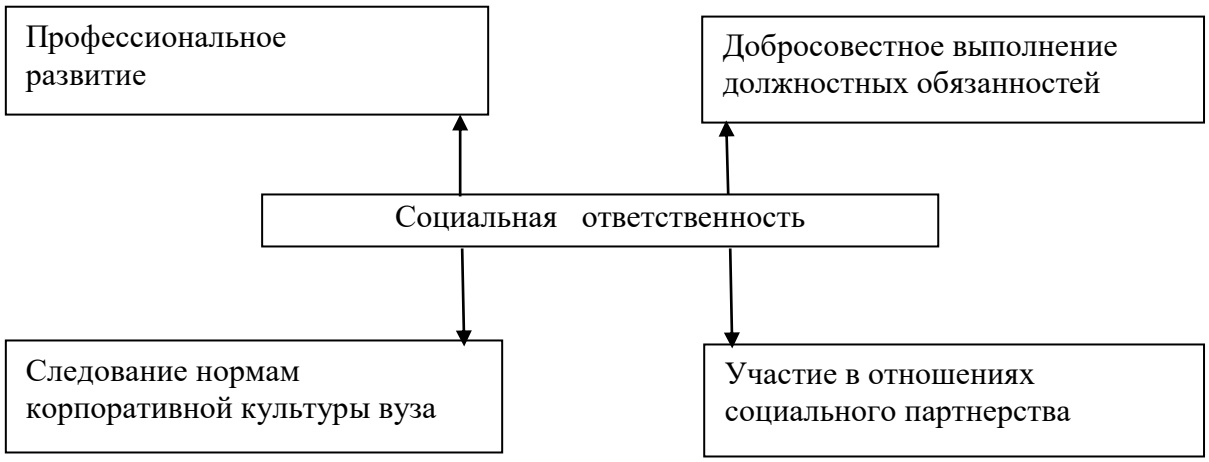


Рис. 1. Структура социальной ответственности преподавателя вуза

Рассмотрим элементы социальной ответственности преподавателя вуза.

Корпоративная культура высшего учебного заведения определяет обязательные правила поведения в коллективе с целью улучшения качества

подготовки выпускников и повышения престижа вуза в образовательном пространстве.

Социально ответственный преподаватель в:

-корпоративной деятельности руководствуется основными корпоративными ценностями высшего учебного заведения, уважает права и достоинства личности, следовать нормам профессиональной этики, соблюдает требования этикета в деловом и межличностном общении, внешнем облике и поведении.

-преподавательской деятельности стремится к высокому профессионализму, поддерживать высокий уровень компетентности в сфере преподаваемых дисциплин, педагогического мастерства, обеспечивать достижение обучающимися высокого культурного и образовательного уровня, формировать активную гражданскую позицию, патриотизм, гуманистические ценности.

-научно-исследовательской деятельности стремится к росту в научной деятельности, к открытости полученных результатов, не прибегать к плагиату.

-отношениях с коллегами соблюдать принципы единства, коллективизма, товарищества, взаимопомощи, уважительное отношение в личном общении и при публичном обмене мнениями.

-отношениях между руководителями и подчиненными строит отношения с сотрудниками на принципах долгосрочного взаимодействия, уважения, исполнения взаимных обязательств.

Добросовестное выполнение должностных обязанностей подразумевает честность, старательность в выполнении своих обязательств.

Например, профессор выполняет следующие обязанности:

- осуществляет планирование, организацию и контроль учебной, воспитательной и учебно-методической работы по курируемым дисциплинам.

- ведет все виды учебных занятий, руководит курсовыми и дипломными проектами и научно-исследовательской работой студентов магистров и специалистов.

- организует, руководит и ведет научно-исследовательскую работу по профилю кафедры.

- создает условия для формирования у студентов основных составляющих компетентности, обеспечивающей успешность будущей профессиональной деятельности выпускников.

- разрабатывает рабочие учебные программы по курируемым дисциплинам.

- участвует в научно-методической работе кафедры по вопросам профессионального образования.

- осуществляет разработку учебников, учебных и учебно-методических пособий, конспектов лекций по курируемым дисциплинам.

- контролирует методическое обеспечение курируемых дисциплин.

- участвует в организуемых в рамках тематики направлений исследований кафедры семинарах, совещаниях и конференциях, в том числе и международных.

- организует, планирует и руководит самостоятельной работой студентов по курируемым дисциплинам, их научно-исследовательской работой, студенческим научным обществом на кафедре.

- принимает активное участие в повышении квалификации преподавателей кафедры, оказывает им необходимую методическую помощь в овладении педагогическим мастерством и профессиональными навыками.

- руководит подготовкой научно-педагогических кадров на кафедре.

- читает авторские курсы по направлению научных исследований кафедры.

- участвует в работе выборных органов или структурных подразделений университета по вопросам, относящимся к деятельности кафедры.

Схематически структуру деятельности преподавателя вуза можно представить следующим образом (рис. 2).

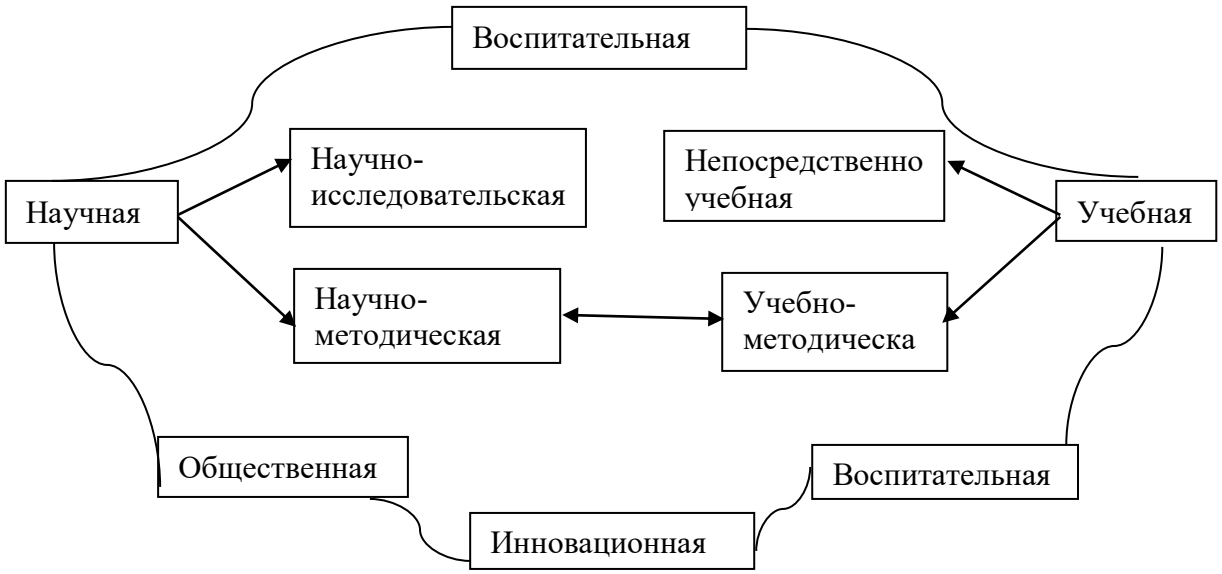


Рис. 2. Структура деятельности преподавателя вуза

Преподаватель составляет индивидуальный план работы, в котором учебная деятельность отражается в работе в первой половине дня в количестве часов, учебно-методическая, научная, инновационная, общественная, воспитательная в работе во второй половине дня в количестве часов.

Представляется логичным в научной деятельности преподавателя выделять две составляющие: научно-исследовательскую и научно-методическую деятельность. Именно научно-методическая деятельность непосредственно связывается с учебно-методической деятельностью и

влияет на учебную деятельность преподавателя вуза. Влияние это двухстороннее, так как в учебном процессе формируются новые цели и ставятся новые задачи, реализация которых осуществляется в том числе и в процессе научно-методической деятельности.

Результат деятельности преподавателя отражается в выполнении плана работы по каждому виду деятельности в фактическом количестве часов.

Качественный показатель результата деятельности преподавателя это прежде всего оценка самим преподавателем достижения результата деятельности цели. Здесь высоко значение именно степени ответственности преподавателя. Качественная цель каждого вида деятельности преподавателем устанавливается индивидуально. При не достижении цели в данном индивидуальном плане деятельность по достижению качественного результата продолжается в следующем.

Добросовестному выполнению должностных обязанностей способствует следующий элемент структуры социальной ответственности преподавателя вуза – непрерывное профессиональное развитие.

Социально-ответственный преподаватель вуза в своей деятельности постоянно развивает:

- профессионализм, научную деятельность, поддерживает компетентность в сфере преподаваемых дисциплин и высокий уровень педагогической квалификации и мастерства;
- международное присутствие на рынке образовательных услуг, способствует формированию положительного имиджа вуза за рубежом;
- формирование у студентов уважения к вузу, его традициям подготовки высокообразованных профессионалов, практиков и воспитание в них единства с жизнью коллектива вуза, приверженность его культуре;
- на основе интеграции социально-экономического, гуманитарного и естественнонаучного знания достижение обучающимися в вузе высокого культурного и образовательного уровня, формирование активной гражданской позиции, патриотизма, гуманистических принципов;
- объективное оценивание знания и умения обучающихся, беспристрастную оценку знаний.

Постоянно развивающийся преподаватель вуза становится креативным, Креативность – основная характеристика социально ответственного преподавателя вуза.

Связующим звеном структуры социальной ответственности преподавателя вуза является участие в отношениях социального партнерства. Здесь имеются в виду все виды обмена информацией, консультаций и переговоров между органами образования, структурами вуза и преподавателями, их представителями.

Социальный диалог по вопросам подготовки и повышения квалификации преподавателей вуза, по вопросам занятости и карьерного роста в системе образования может и оказывает позитивное влияние на

формирование высокого уровня ответственности преподавателя вуза в профессиональной деятельности.



Рис. 3. Пирамида социальной ответственности преподавателя вуза.

Таким образом, социальная ответственность преподавателя вуза представляет собой многоуровневую ответственность, которую можно представить в виде пирамиды (рис. 3).

Исповедующий корпоративную социальную ответственность преподаватель должен стремиться добросовестно выполнять должностные обязанности, исполнять нормы корпоративной культуры вуза, быть креативным, а также быть активным участником социального диалога во всех его формах в системе образования.

Использованные источники:

1.Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации». // Москва: Эксмо -2016.

2.Преподаватели и инструкторы для будущего: профессионально-техническое обучение и подготовка в меняющемся мире // 2011. Москва, МОТ.

Пискунова Е.Ю., кандидат психологических наук
доцент
кафедра:«Политология ,социология и связи с общественностью»
Ульяновский государственный технический университет
Толубаева М.Н.
студент 3 курс
Абрамова Д.А.
студент3 курс
Россия, г. Ульяновск

ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ НА ПУБЛИКУ В ПРЕЗЕНТАЦИЯХ APPLE

В статье рассматриваются приемы психологического воздействия на аудиторию с помощью презентации. Главные принципы и приемы в презентации. А также рассматривается презентация нового продукта на примере компании Apple.

Ключевые слова: презентация, аудитория, психологическое воздействие, эмоциональное воздействие,оратор.

This article discusses methods of psychological influence on the audience with a presentation. The main principles and techniques in the presentation. And also considered the presentation of the new product on the example of Apple.

Keywords: presentation, the audience, the psychological impact, emotional impact, a spokesman.

Очень важно правильно презентовать продукцию, услугу или фирму в этом поможет презентация. Целью презентации является представление продукта, услуги или фирмы и их уникальности и полезности для клиента. Чем понятнее, интереснее для понимания презентация, чем больше в ней психологических уловок, тем больше у компании клиентов.

В современном мире на рынке много конкурирующих фирм, каждая должна отличаться, выделяться из толпы, но очень мало профессиональных ораторов, которые могут эффективно провести презентацию. Нужно развивать ораторские навыки, читать книги по самосовершенствованию и смотреть презентации известных фирм и профессиональных ораторов.

Главные принципы эффективной презентации можно сформулировать так:

1. знание истории компании, её задач, миссии и целей;
2. умение правильно преподнести информацию слушателям, потенциальным клиентам и партнерам, а так же владение техниками ораторского мастерства;
3. техническое сопровождение презентации;
4. сопровождение презентации печатной продукцией: листовками, брошюрами;
5. желание создать положительный имидж организации на рынке.

Но ***целью*** нашего исследования является выявление принципов подачи вербальной и невербальной информации в презентации.

Объектом данного исследования выступает презентация техники Apple.***Предметом*** **–** приемы, с помощью которых ораторы воздействуют на аудиторию во время презентации техники.

Можно выделить два этапа публичной презентации. На первом этапе оратор должен задать себе вопросы: зачем и для кого он проводит презентацию, какие ставит задачи, какова цель и как её можно достичь. На втором этапе нужно продумать информационную наполненность презентации: текст выступления, язык выгод, структуру презентации, связующие блоки, основные приоритеты и ключевые пункты выступления, стилистику речи с учетом целевой аудитории и степени подготовки группы и, конечно, определить приемы или же «крючки», которыми мы будем цеплять публику. Рассмотрим такие приемы на презентации техники Apple.

В презентации техники Apple ораторы всегда представляют публике новую полную информацию о новых функциях техники, а так же какую пользу они дают. Например, новый IPhone6 позволит вам расплачиваться им в магазинах, его можно использовать вместо банковской карточки, что сэкономит ваше время. Ораторы пользуются приемом *«выгодное предложение»*. Можно использовать формулу: свойства товара + связующая фраза + выгода для клиента. Связующими фразами могут быть: «Это позволит Вам...», «Вы получите...», «Для Вас это означает...», «Это даст Вам возможность...».

В презентациях Apple в речи Тима Кука часто проскальзывают такие слова, как новый, потрясающий, замечательный, привлекательный, популярный, инновационный, богатый и другие. Про IPad: «И то, что он умеет делать, это невероятно.». Такой прием называется *«убеждающие слова»*[1]. Многие слова несут как смысловую, так и эмоциональную нагрузку, убедительно действуют на клиента и вызывают у него позитивные ассоциации. Используя в работе с клиентом убеждающие слова, продавец «вызывает» образы и ощущения, которые, при наличии доверия к продавцу, приводят к приобретению товара.

Представитель Apple, Тим Кук, всегда обращается к публике, задает вопросы и говорит совершенно непринужденно, словно общается со своим другом, а не с многочисленной публикой, так же после каждого преимущества делает паузы, во время которых публика взрывается аплодисментами. Это пример *эмоционального воздействия* на аудиторию. Одним из основных инструментов оратора во время презентации является его голос. Непринужденная, эмоциональная и выразительная манера общения помогает заинтересовать и увлечь покупателя, она стимулирует его к совершению покупки. По данным исследований известно, что информация, переданная собеседнику выразительным тоном, запоминается в 1,4—1,5 раза лучше, чем сухая. Богатая и правильная речь вызывает яркие образы в

памяти клиентов. Особенно сильное эмоциональное воздействие на собеседника оказывают психологические паузы, подчеркивающие главные, значимые слова.

Оратор Тим Кук в течение всего выступления активно жестикулирует и часто держит ладони открытыми, смотрящими вниз, это означает, что он уверен в том, что говорит. Так, он умело пользуется приемом *«говорящие руки»*[1]. Жесты очень точно отражают истинные намерения человека, иногда им люди доверяют даже больше, чем словам. Во время презентации аргументы продавца будут более убедительными, если они сопровождаются соответствующими жестами.

Презентация Apple 2010 года начинается с фактов: «Несколько недель назад мы продали свой 250 миллионный IPod», согласитесь, довольно впечатляющие цифры. Это прием *«цифры и факты»,* ведь числа у клиентов ассоциируется с точностью и надежностью. Использование цифр повышает надежность и обоснованность высказываний оратора.

В презентации самого первого IPad, который мог открывать веб-сайты в их полном формате, Стив Джобс так сформулировал его преимущество: «Представьте себе, что вам нужно купить билеты в кино, взяли IPad на кухне и заказали билеты онлайн.». Он использовал интересный прием *«картина будущего»*[2]. Использование этого приема требует определения мотивов покупателя, причин, по которым он хочет приобрести товар. В этом случае продавец сможет описать ему, как он будет рад, заполучив, наконец, этот товар. Небольшой рассказ можно начать с вопроса к покупателю: «Давайте посмотрим, что Вы получите, решив приобрести данный товар?» или «Что же Вы получите, приобретя этот продукт?» или сделать вид, что товар уже есть у покупателя «Представьте себе...».

Проведение презентации это очень ответственный момент даже для опытных практиков. Речь нужно не только подготовить, но и правильно донести до слушателей, создав при этом благоприятный имидж компании. Оратор должен не только умело направлять внимание слушателей на каждом этапе выступления, но и владеть методами убеждения, аргументации и использовать приемы и «крючки», которые заинтересуют публику, главное, чтобы она захотела этот товар и отдала предпочтение именно вашей фирме, а не ушла к конкуренту.

Использованные источники:

1. Управление продажами: курс лекций / Овсянникова Т. С.; . - Ростов-на-Дону: Книга, 2010.
2. 100 главных принципов дизайна/Уэйншенк С. –СПб.:Питер,2013.

УДК 336.228:330.3

Погосян Ю.Р.
студент 3 курс
Гюлумян О.В.
студент
4 курс, факультет «Экономика и управление»
Поволжский институт управления имени П.А.Столыпина
Россия, г. Саратов

ПРОБЛЕМЫ И ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В РОССИИ

В данной статье рассматриваются задачи перехода на инновационный путь развития отечественной экономики. Устойчивое развитие в настоящее время может быть обеспечено только в результате трансформации сырьевой модели экономики и превращения ее в экономику нового типа, основанную на высоких технологиях, широком развитии сервиса, появлении сети высокомобильных предприятий нового типа.

Стартап — компания с короткой историей операционной деятельности, созданная недавно и находящаяся в стадии развития или исследования перспективных рынков.

Инновационный проект — проект, содержащий технико-экономическое, правовое и организационное обоснование конечной инновационной деятельности.

Бизнес-инкубатор - государственная организация, которая осуществляет поддержку субъектов малого предпринимательства на ранней стадии их деятельности путем предоставления в аренду помещений и оказания консультационных, бухгалтерских, юридических и прочих услуг.

В сложившейся ситуации для нашей страны наиболее актуальным является вопрос нехватки инвестиций в прогрессивные и инновационные проекты. Сейчас многие проекты заморожены из-за нехватки финансовых ресурсов, хотя эта проблема не так остро стоит как 15 лет назад (в связи с появление венчурных фондов, развитием сообществ бизнес ангелов и активным участием государства в инновационных проектах). Но это не означат, что проблем в этом направлении вовсе нет.

Более 70% всех «инновационных» проектов — это разработки, которые ведутся со времен СССР. Наблюдения показывают, что средний возраст инноваторов в проектах в сфере энергетики, медицине и биотехнологиях составляет 40-45 лет. Исходя из опыта участия в таких мероприятиях, как Startup Village, Russian Startup Tour и Global Challenges: Complexity можно сделать вывод, что наибольшее количество инвестиций привлекают те проекты, разработка которых началась еще в советские времена.

Из-за отсутствия навыков подготовки проектной документации у российских ученых и инноваторов временные издержки, в среднем, в два

раза больше, чем за рубежом. Отсутствие у них знаний для подготовки бизнес-плана затрудняет привлечение специалистов и составление документации. Например, в Роснано изучение и доработка документации для инвестиционного проекта, как правило, занимает 1,5 – 2 года.

Международная статистика наглядно демонстрирует, что лишь 3-4% проектов получают финансирование.

В октябре 2010 года в рамках Российской венчурной ярмарки в Ростове-на-Дону проходил финальный отбор инновационных проектов. Из 46 проектов, только 3 презентации содержали чёткое описание уникальности изобретения и его полезности, был предоставлен обзор рынка и ресурсы, необходимые для реализации плана развития. Что еще бросилось в глаза — это ориентированность большинства проектов на государственный заказ.

Основная задача сегодняшнего дня — это построение инфраструктуры, позволяющей доводить перспективные разработки до рынка, то есть, по сути, инфраструктуры внедрения инноваций. Очень часто изобретатели приходят к инвестору с инновационной разработкой, не обладая командой, которая может успешно довести товар до рынка. Отсутствие специалистов в проекте является частой причиной отказа в инвестициях как у частных, так и государственных венчурных фондов. Эту функцию должны взять на себя «упаковочные» компании, которые сейчас активно формируются во всех регионах России.

При современной динамике развития и изменения социально-экономической среды одним из важнейших условий экономической эффективности становится адаптивность хозяйствующих субъектов. Поэтому особую роль в экономике начинают играть предприятия, способные к перманентной генерации идей, ориентированные на перспективные рыночные сегменты и ниши, умеющие быстро адаптировать продукт или сервис под меняющиеся запросы потребителей и условия внешней среды. Отсюда рост востребованности стартапов – компаний или проектов с короткой историей операционной деятельности, ориентированных на перспективные быстро растущие рынки. В общемировой практике термин «стартап» стал популярным в конце 90-х начале нулевых во времена пузыря доткомов, когда было создано большое количество интернет-компаний. Именно из интернет-бизнеса он берет свое начало.

Сфера высоких технологий - совокупность наиболее наукоёмких направлений исследований и производства. В ней представлены, в частности, робототехника, атомная и другие передовые направления энергетики, нанотехнологии, ракетостроение и т.д. Зачастую в сфере высоких технологий работают конструкторские бюро (или другие виды коллективов) от учебных заведений ввиду относительной сложности перехода от теоретического исследования к практическому. На мировом рынке в качестве примеров стартапов сферы высоких технологий можно

назвать Redwood Robotics – проект в области робототехники, DeepMind Technologies – разработки в сфере искусственного интеллекта, Jetpac – технологии визуализации.

Сфера биомедицинских технологий – область исследований, связанная с созданием объектов, имеющих терапевтический эффект при лечении или поддержания здоровья организмов. Включает в себя клеточную и генную терапию, биоинформатику и биоинженерию. В области биомедицины известны такие стартапы, как Ekso Bionics – разработка экзоскелета, TidePool – системы психотерапевтического тестирования, Glow First – репродуктивные технологии, AliveCor – кардиомониторы для смартфонов.

Сфера экологических технологий - направление разработок, целью которого является снижение вредного антропогенного воздействия и/или повышение эффективности использования ресурсов. Традиционно к этой сфере относят энерго- и ресурсосберегающие, малоотходные и безотходные технологии. Из недавних достижений в этой области можно назвать создание энергоёмкого литий-ионного аккумулятора компанией "Лиотех". Этот проект также может быть отнесён и к сфере высоких технологий. Также в качестве примеров можно указать такие стартапы, как BreezoMeter – приложение, определяющее уровень загрязнения атмосферы, Sefaira – программное обеспечение, позволяющее строить здания с минимальными негативными последствиями для окружающей среды, электромобили E-trike, Ecologoc – настольная игра экологической направленности, Hollow flashlight – лампочка, работающая за счет тепла человеческого тела и другие.

В России на данный момент в качестве научно-технической базы для развития стартапов выступают технопарки. Технопарк — это организация, управляемая специалистами, главной целью которых является увеличение благосостояния местного сообщества посредством продвижения инновационной культуры, а также состязательности инновационного бизнеса и научных организаций. Данные организации упрощают создание и рост инновационных компаний с помощью инкубационных процессов, а также выведения новых компаний из уже существующих.

В Саратове поддержкой проектов малого бизнеса, в том числе стартапов, занимается Бизнес-инкубатор. Стать резидентом бизнес-инкубатора возможно только на конкурсной основе. Подобная структура действует на территории Саратовской области также в городе Балаково.

С 2015 года поддержка создания технопарков в сфере высоких технологий продолжена в форме субсидий бюджетам субъектов Российской Федерации на возмещение затрат на создание инфраструктуры технопарков в сфере высоких технологий. Новая программа позволит стимулировать и активно создавать новые технопарки в субъектах Российской Федерации и развивать мощности уже имеющихся.

Следовательно, технопарки являются важным элементом современной экономики, позволяющим сформировать ту экономическую среду, которая

обеспечивает устойчивое развитие научно-технологического и производственного предпринимательства.

Во-первых, технопарк – это особый вид свободной экономической зоны, на территории которой усиленно развивается разработка наукоемкой продукции, формируются новые кадры, технико-внедренческие зоны, с этой стороны технопарк отвечает требованиям соответствия основным процессам, происходящим в мировой экономике.

Во-вторых, научно-технический прогресс дает стимул развитию бизнеса, в первую очередь малых предприятий, что свидетельствует о том, что технопарки – новая форма поддержки малого предпринимательства, развитие которого позволяет выйти на качественно новую ступень общественного воспроизводства.

В-третьих, именно в технопарках научные и инженерные прогрессивные проекты получают финансовые и прочие дополнительные возможности для ведения фундаментальных и прикладных изысканий, тем самым наука получает большую независимость от государства. В связи с этим технопарки являются привлекательной формой поддержки отечественной науки.

Таким образом, процесс развития технопарков не должен обойти Россию с ее достаточно сложной экономической ситуацией. Одним из способов выхода из сложившегося кризиса является опора на отечественную науку и наукоемкое производство. В связи с этим технопарки могут сыграть одну из важнейших ролей в этом процессе.

Крупнейшим инновационным центром, формирующимся в РФ с 2010 года должен стать Инновационный центр «Сколково». Сколково представляет собой современный научно-технологический инновационный комплекс по разработке и коммерциализации новых технологий, первый в постсоветское время в России строящийся «с нуля» наукоград. В комплексе обеспечены особые экономические условия для компаний, работающих в приоритетных кластерах.

Помочь в продвижении своих проектов российскому стартаперу смогут различные мероприятия, организованные с участием потенциальных инвесторов, профессиональных бизнес-тренеров, консультантов по маркетингу и праву. Крупнейшими из числа таких мероприятий являются Всероссийский стартап тур – самый масштабный проект в России по поиску перспективных инновационных проектов и развитию компетенций начинающих стартап-команд, реализующих проекты в сфере высоких технологий. Цель тура – найти перспективные инновационные решения и помочь молодым разработчикам в формировании собственной стратегии развития. Важно, что конкурсный отбор в данном мероприятии могут пройти проекты, находящиеся на ранних стадиях разработки, главным критерием отбора является инновационность идеи. Победители стартап тура, проходившего в 2015 году в Ростове-на-Дону, Томске, Нижнем Новгороде,

Казани, Екатеринбурге, Алматы, Санкт-Петербурге, Владивостоке, Красноярске, Минске, Уфе и Московской области получили по 1 000 000 рублей на развитие своих проектов.

Мероприятием, имеющим ту же направленность, но обладающим определенной спецификой является Стартап Сабантуй. Жюри этого мероприятия принимает проекты, имеющие готовый прототип или работающую модель. Основная функция мероприятия – обучение, когда стартаперы презентуют проект, в режиме реального времени дорабатывают его вместе с профессиональными экспертами, а затем делают повторное представление улучшенного проекта. Стартап Сабантуй проводит отборочные туры не только в России, но и в Казахстане, Беларуси и ОАЭ.

Также центром стартап-активности является Сколково. Уже три года в Сколково проходит коференция Startup village. Главная цель мероприятия – это общение основателей стартапов с успешными предпринимателями, крупными промышленниками, инвесторами, чиновниками и друг с другом. Это единственная стартап-конференция, которая проходит прямо под открытым небом и на месте будущего города Сколково, поэтому каждый участник может воочию увидеть, как строится первый инновационный центр в России.

Подводя итог рассмотрению проблемы роли стартапов в построении инновационной экономики России, отметим следующее. Бесспорным является тот факт, что нашей стране нужны новые проекты, особенно те, что нацелены на развитие обрабатывающего сектора и новых технологий. В этом плане стартапы являются важным элементом экономики нового типа, ориентированной на энергоэффективность, развитие высоких технологий и высокие качественные показатели жизни, включающие экологичность, развитие информационных ресурсов и пр.

В сложившихся условиях существуют дополнительные стимулы для развития стартап-активности, а экономически эффективные инновационные идеи могут приносить деньги всем участникам инновационного процесса: инвесторам, предпринимателям, государству.

Использованные источники:

1. [https://ru.wikipedia.org/ wiki/Стартап}
2. [http://www.rusnano.com]
3. [http://sk.ru/foundation/]

Попов Д.В.
аспирант
кафедра Банковского дела
ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»
Проректор по экономическому развитию
ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный университет архитектуры, дизайна и искусств"
Россия, г.Новосибирск

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: Рассмотрены схема оценки финансовой устойчивости вуза и бюджетные и внебюджетные источники финансирования бюджетных учреждений. В результате обобщения информации построена схема оценки финансовой устойчивости бюджетных учреждений. Схема оценки финансовой устойчивости бюджетных учреждений позволяет производить оценку уровня финансовой устойчивости бюджетного учреждения на основе суммы его финансовых поступлений из бюджетных и внебюджетных источников и суммы финансовых ресурсов, необходимых ему для покрытия всех потребностей.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, бюджетные учреждения, источники финансирования, лицевой счет, положение устойчиво.

Нестабильная обстановка в экономике Российской Федерации на протяжении последних двух лет стала следствием уменьшения государственного (муниципального) финансирования государственных (муниципальных) учреждений и спада рыночной активности. В связи с этим учреждения, как государственные, так и коммерческие оказались заложниками ситуации, когда сумма денежных средств, на покрытие потребностей, растет, в связи с ростом цен, а возможности, в денежном выражении, уменьшаются.

В стабильных экономических условиях повышение доходов и оптимизация расходов рассматривались, ориентируясь на повышения финансовой эффективности учреждения. В настоящее время, поиск дополнительных источников доходов, повышение доходности существующих источников доходов и оптимизация расходов рассматриваются учреждениями с целью сохранения финансовой устойчивости.

В данной статье рассмотрим оценку финансовой устойчивости бюджетных учреждений, которые одновременно конкурируют за государственное (муниципальное) финансирование и конкурируют на рынке, осуществляя приносящую доход деятельность.

Большой вклад в изучение финансовой деятельности бюджетных учреждений внесли научные труды Белякова Сергея Анатольевича. В одной из своих научных работ «Анализ и оценка экономической устойчивости вузов» он описал методический подход к оценке финансовой устойчивости вуза и создал схему оценки финансовой устойчивости вуза (Рисунок 1.), с помощью которой вывел 3 результата возможных отклонений [1]:

отклонение положительно - вуз получает средств больше, чем ему требуется для осуществления своей деятельности;

отклонение нулевое - вуз расходует на цели своей деятельности все получаемые финансовые ресурсы;

отклонение отрицательное - вуз получает недостаточно ресурсов.

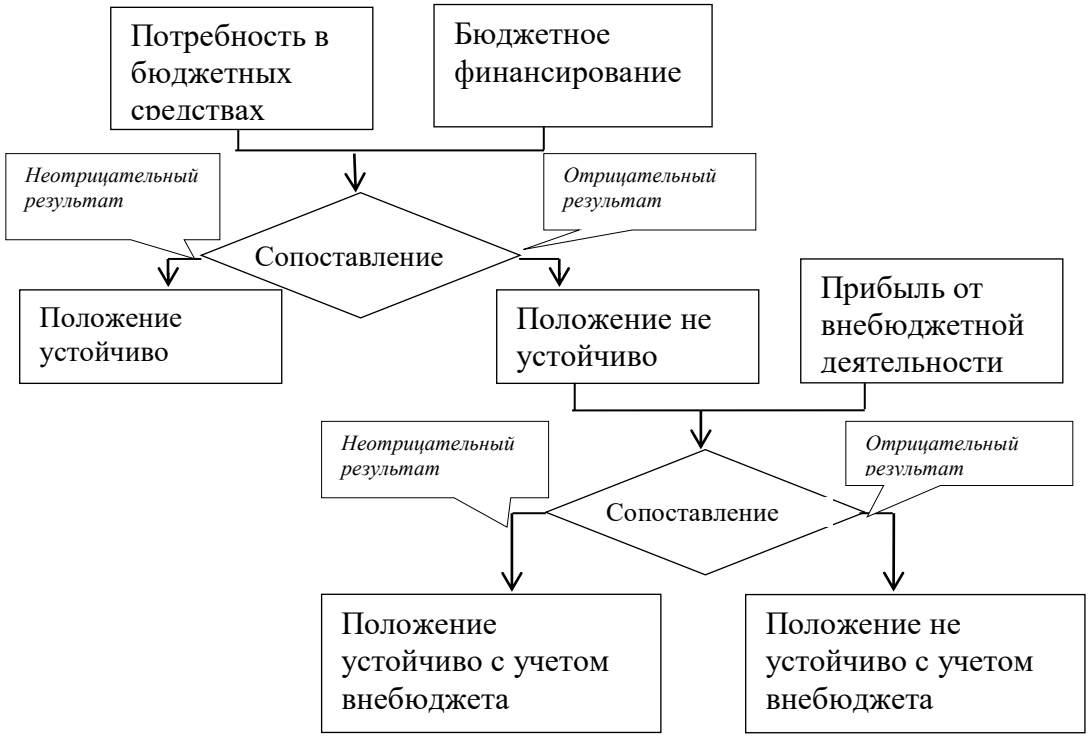


Рисунок 1. Схема оценки финансовой устойчивости вуза (составлено Беляковым С.А.)

По нашему мнению, данная схема применима для оценки финансовой устойчивости ко всем бюджетным учреждениям Российской Федерации.

Для более детальной оценки финансовой устойчивости бюджетных учреждений, рассмотрим источники их бюджетного и внебюджетного финансирования и, опираясь на логическую структуру схемы, представленной на рисунке 1, построим схему оценки финансовой устойчивости бюджетного учреждения в разрезе источников финансирования.

В соответствии с Федеральным законом от 08.05.2010 N 83-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения

государственных (муниципальных) учреждений" [2], бюджетные учреждения все свои финансовые операции осуществляют через лицевые счета, открываемые в территориальном органе Федерального казначейства или финансовом органе субъекта Российской Федерации (муниципального образования) в порядке, установленном законодательством Российской Федерации. Порядок открытия и ведения лицевых счетов бюджетными учреждениями описан в Приказе Федерального казначейства от 29 декабря 2012 г. N 24н "О Порядке открытия и ведения лицевых счетов территориальными органами Федерального казначейства" (далее – приказ ФК 24н) [3]. Бюджетному учреждению, в соответствии с приказом ФК 24н, может быть открыто несколько типов лицевых счетов (Таблица 1).

Таблица 1. Типы лицевых счетов бюджетных учреждений (составлено автором)

Номер счета	**Тип счета**	**Операции по счету**	**Источник поступления средств на счет**	**Вид средств**
21xxxxxxxxx	отдельный лицевой счет бюджетного учреждения	Операции со средствами, предоставленными на конкретные цели (на капитальный ремонт, на приобретение основных средств)	От учредителя: -целевые бюджетные средства.	Бюджетные
22xxxxxxxxx	лицевой счет бюджетного учреждения для учета операций со средствами обязательного медицинского страхования	операций со средствами обязательного медицинского страхования	-	-
14xxxxxxxxx	лицевой счет для учета операций по переданным полномочиям получателя бюджетных средств	операции со средствами по переданным учредителем полномочий бюджетному учреждению	От учредителя: -финансирование переданных полномочий.	Бюджетные
20xxxxxxxxx	лицевой счет бюджетного учреждения	все иные операции со средствами	От учредителя: -субсидия на выполнение государственного задания; -финансирование программ развития.	Бюджетные
			От внешних контрагентов: -оказание услуг (выполнение работ) на платной основе; -от аренды имущества, находящегося в государственной (муниципальной) собственности; -прочие поступления.	Внебюджетные

Операции на лицевых счетах 14xxxxxxxxx и 22xxxxxxxxx не оказывают влияния на финансовую устойчивость бюджетных учреждений Российской Федерации, поэтому в дальнейшем нами рассматриваться не будут.

Обобщенная информация об источниках поступления денежных средств бюджетным учреждениям Российской Федерации представлена на Рисунке 2.



Рисунок 2. Источники поступления денежных средств бюджетных учреждений (составлено автором)

Используя информацию, представленную на Рисунке 2, и логическую структуру схемы, представленной на Рисунке 1, построим схему оценки финансовой устойчивости бюджетного учреждения в разрезе источников финансирования (Рисунок 3.).

1. Положение устойчиво (ПУ1) – суммы субсидии на государственное задание, выделяемой учредителем, достаточно для покрытия всех необходимых расходов бюджетного учреждения (БС1 – Р ≥ 0);

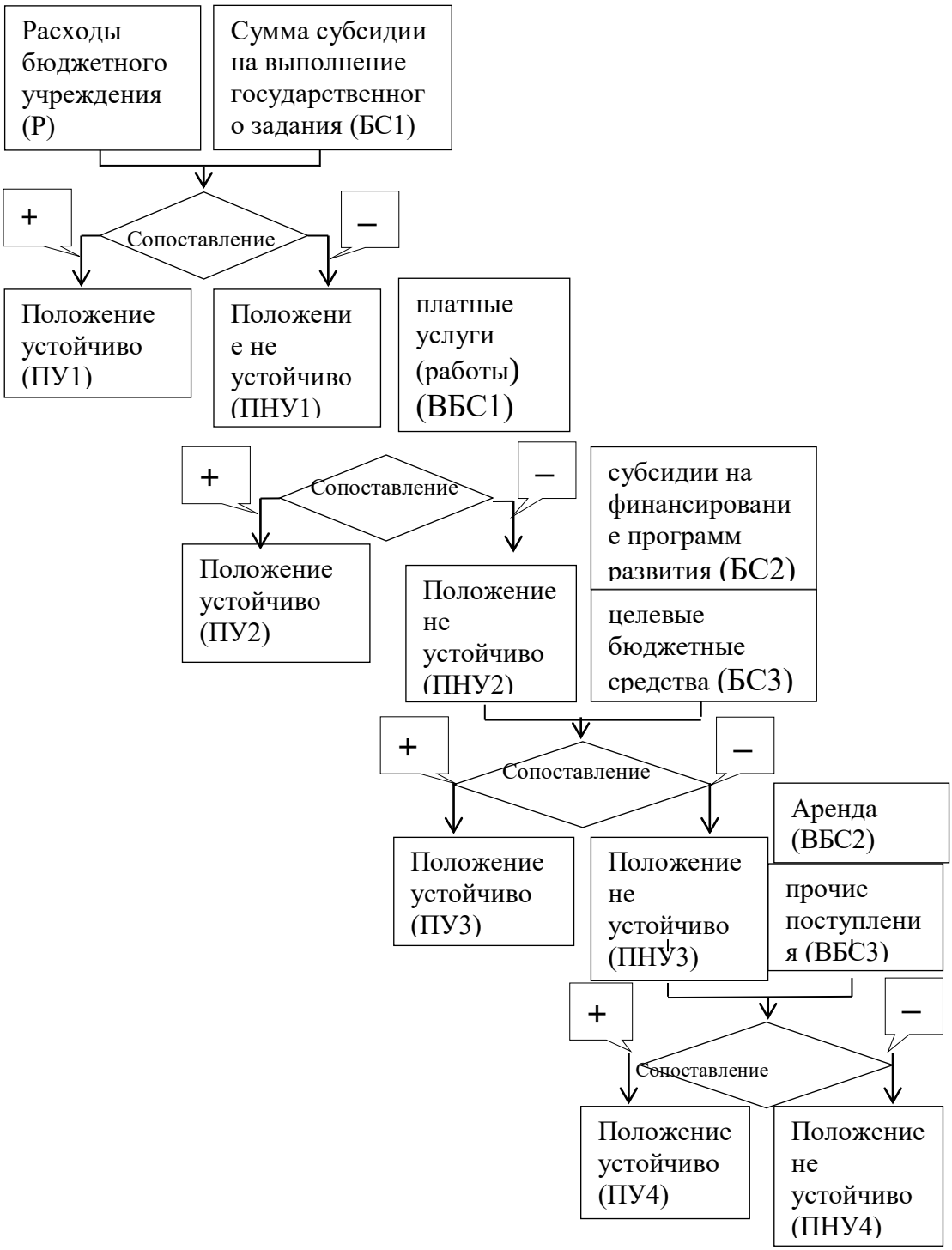


Рисунок 3. Схема оценки финансовой устойчивости бюджетного учреждения (составлено автором)

2. Положение устойчиво (ПУ2) – оказание платных услуг, выполнение платных работ способствуют выполнению бюджетным учреждением своих финансовых обязательств (БС1 + ВБС1 – Р ≥ 0);

3. Положение устойчиво (ПУ3) – бюджетное учреждение профинансировано учредителем с целью стимулирования к развитию, в соответствии с программой развития бюджетного учреждения, или

модернизации материально-имущественного комплекса, в соответствии с потребностями бюджетного учреждения (БС1 + ВБС1 + БС2 + БС3 – Р ≥ 0);

4. Положение устойчиво (ПУ4) – бюджетное учреждение компенсирует дефицит денежных средств за счет сдачи в аренду имущества, находящегося в государственной (муниципальной) собственности, или безвозмездной помощи сторонних лиц (БС1 + ВБС1+ БС2 + БС3 + ВБС2 + ВБС3 – Р ≥ 0);

5. Положение не устойчиво (ПНУ4) – недостаточно финансовых ресурсов для оплаты необходимых расходов (БС1 + ВБС1+ БС2 + БС3 + ВБС2 + ВБС3 – Р < 0).

Финансовая устойчивость, при движении по схеме сверху вниз постепенно снижается.

В условиях нестабильной экономической обстановки, схема оценки финансовой устойчивости бюджетного учреждения, станет важным инструментом, который позволит более детально оценивать уровень финансовой устойчивости бюджетного учреждения и с большей точностью прогнозировать возможные отклонения и переходы от одного положения устойчивости к другому.

Использованные источники:

1. Беляков С.А. Анализ и оценка экономической устойчивости вузов / С.А. Беляков // Москва: МАКС Пресс. (Серия: «Управление. Финансы. Образование»)., 2008. С.43-45

2. Федеральный закон от 8 мая 2010 г. N 83-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений" // компьютерная справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

3. Приказ Федерального казначейства от 29 декабря 2012 г. N 24н "О Порядке открытия и ведения лицевых счетов территориальными органами Федерального казначейства" // компьютерная справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

Попова И.В.
магистрант
кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита
экономический факультет
РЭУ им. Г.В.Плеханова (Воронежский филиал)
Россия, г.Воронеж

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЩЕСТВО 2011- 2020. ПРОМЕЖУТОЧНЫЕ ИТОГИ

Президиумом правительства РФ в августе 2014 года была обновлена государственная программа «Информационное общество», рассчитанная на период с 2011 по 2020 годы.

Цель программы осталась неизменной - это получение гражданами и организациями преимуществ от применения информационных и телекоммуникационных технологий.

Основными направлениями ФЦП «Информационное общество» в редакции 2010 года, являлись: создание электронного правительства (25-30% программы); повышение качества жизни граждан; преодоление цифрового неравенства; обеспечение безопасности в информационном обществе; сохранение культурного наследия; развитие рынка ИКТ [6].

В скорректированный план вошли разработки национального плана развития широкополосного доступа в Интернет (ШПД) и стратегии телерадиовещания в России до 2025 года. Кроме того, должны быть разработаны стандарты использования и внедрения ИКТ в деятельность органов госвласти и муниципальных образований и принять концепцию региональной информатизации. [1]

Основные показатели реализации программы: предоставление федеральных услуг (около 200) в электронном виде, увеличение удельного веса ИКТ в ВВП РФ до 7% , рост экспорта товаров, связанных с ИКТ, увеличение доли отечественных товаров и услуг в объеме внутреннего рынка ИКТ до 15% (сейчас менее 5%).

Также в 2015 г. проведена оценка успехов в проникновении высокоскоростного доступа в Интернет, количества компьютеров на домохозяйство, сокращение цифрового разрыва в регионах, доли населения, способного принимать цифровой телевизионный сигнал, доли товаров и услуг, размещенных в электронном виде. [7]

В эпоху интернет-экономики самым простым и, безусловно, важным показателем является число пользователей Интернета. По данным ITU[112] за 2014 год, для России этот показатель составил 70 пользователей на 100 человек. Если сравнивать с развитыми странами в целом, то по доступности Интернета Россия находится на уровне 2011-2012 годов, но существенно опережает среднемировые показатели (43 пользователя на 100 человек). Однако более существенный показатель для экономики — уровень проникновения широкополосного доступа: сколько имеется широкополосных линий на 100 человек. Например, для России уровень проникновения фиксированного ШПД составил 17,45% против 1,1% в 2005 году. [5]

На сегодняшний день в ходе реализации ФЦП достигнуты определенные результаты:

1)Для предоставления государственных и муниципальных услуг в электронном виде создана соответствующая технологическая база и инфраструктура (единая система справочников и классификаторов, используемых в государственных и муниципальных информационных системах; государственная электронная почтовая система; платежные

[112] ITU (International Telecommunication Union) – международный союз электросвязи.

сервисы для осуществления электронных платежей за государственные услуги и т.д.);

2)Доработаны и созданы новые электронные сервисы в здравоохранении;

3)Актуализированы системы «Портал Правительства РФ» и «Сайт Председателя Правительства РФ». Проведена модернизация информационно-технологического обеспечения Администрации Президента РФ;

4)Создана национальная платформа облачных вычислений, обеспечивающая предоставление «облачных» сервисов для органов государственной власти (SaaS, PaaS, IaaS). Создание национальной программной платформы;

5) Проводятся мониторинги качества предоставления государственных и муниципальных услуг в электронном виде;

6)Осуществляется развитие единого портала государственных и муниципальных услуг;

7)Создана единая система учета записей актов гражданского состояния (электронный загс), информатизация сферы ЖКХ;

8)Осуществляется развитие защищенной системы межведомственного электронного документооборота. [7]

Реализуются мероприятия в рамках предупреждения информационно-технологических угроз национальным интересам России, противодействия терроризму, экстремизму и насилию; мероприятия по развитию электронного правительства, выполнение работ по повышению качества государственного управления за счет создания и внедрения современных информационных технологий; развитие сервисов на основе информационных технологий в образовании, науке и культуре; осуществляется поддержка региональных проектов в сфере информационных технологий. [1]

Очевидно, что год от года есть позитивная динамика, но работа еще предстоит огромная.

В международном рейтинге готовности к сетевому обществу Россия занимает 77-е место, в индексе готовности к электронному правительству ООН, что было указано выше – 27-е место (вдвое улучшив результат предыдущего года).[113] [3]

Прогноз социально-экономического развития ранее рассматривал развитие российской экономики в условиях относительной стабилизации геополитической обстановки, отсутствия дальнейших серьезных санкций со стороны ЕС и США, а также введения новых ответных санкций со стороны России.

[113] Место России в рейтинге стран по указанным индексам входит в число контрольных показателей Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации и государственной программы «Информационное общество (2011-2020 годы)».

Однако Министерством связи был подготовлен проект постановления Правительства, касающийся изменений в госпрограмме «Информационное общество» (на 2011-2020 гг.) и корректировок объема ее финансирования в 2016 году. Из пояснительной записки к проекту документа следует, что своим новым бюджетом программа преимущественно обязана «ростом расходов государства на мероприятия в сфере СМИ, обусловленное современной ситуацией на внешнеполитической арене». Иначе говоря, 2016: в госпрограмму «Информационное общество» добавят 22,7 млрд. руб. на пропаганду.

Дополнительное финансирование получила подпрограмма «Информационная среда». Эти деньги пойдут на выпуск телевизионных и радиопрограмм, вещание ТВ за рубежом, освещение в СМИ внешней и внутренней политики России, вещание телерадиоканалов в населенных пунктах РФ с населением менее 100 тыс. человек, обеспечение выпуска материалов по приоритетным направлениям госполитики в печатных СМИ. [7]

Изменения претерпела даже официальная цель программы «Информационное общество». Ранее она звучала как «Повышение качества жизни граждан на основе использования ИКТ». Новая формулировка — «Создание комфортных условий для жизни и работы граждан, развития экономического потенциала страны на основе использования ИКТ». Причиной заявлено необходимость отражения в цели влияния информационных технологий на развитие экономического потенциала государства.

Использованные источники:

1. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 N 313 (ред. от 17.06.2015) "Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Информационное общество (2011 - 2020 годы)"/Электронный ресурс: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=181433;fld=134;dst=100025;rnd=189271.5745734393130988;;ts=018927162104466999880 97;
2. Глобальный индекс инноваций/ Электронный ресурс: https://www.globalinnovationindex.org/content/page/data-analysis/;
3. Информационно-аналитический портал «Центр гуманитарных технологий»: http://gtmarket.ru/ratings/e-government-survey/info;
4. Журнал сетевых решений LAN, 12 декабрь 2015/Электронный ресурс: www.lanmag.ru;
5. Федеральный портал: http://protown.ru/information/doc/7233.html;
6. Информационный портал «Государство, бизнес, IT»: http://www.tadviser.ru/.

Прохоренко Ю.Б.
магистрант
кафедра финансов налогообложения и бухгалтерского учёта
Липецкий государственный технический университет
Россия, г. Липецк

ПРОЦЕДУРЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ НАЛОГОВЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ И РАСЧЕТОВ КОМПАНИИ

Аннотация: Налоговый контроль традиционно рассматривается в качестве государственной функции. Вместе с тем по мере совершенствования налогового администрирования формируется и развивается система внутреннего налогового контроля хозяйствующих субъектов. Она представляет собой совокупность процедур, направленных на выявление, исправление, предотвращение ошибок в налоговых расчетах, оценку налоговых последствий хозяйственных операций компании и минимизацию налоговых рисков.

Ключевые слова: внутренний контроль, налоговый контроль, финансовые и налоговые риски, контроль налоговых расчетов.

Признаком налогового риска выступает, как нетрудно догадаться, опасность неблагоприятных налоговых последствий в виде претензий и доначислений. То есть, главным образом, возможность финансовых потерь. Нельзя исключать и зеркальную ситуацию, когда компания не задолжала, а переплатила государству. То есть налицо те же финансовые потери.

Внешними причинами возникновения негативных последствий для компании могут служить изменение законодательства в сфере налогообложения, субъективизм и отсутствие четкой позиции контролирующих органов относительно спорных вопросов, возникающих в процессе исчисления налогов, противоречивая правоприменительная практика.

Внутренние причины - это чаще всего низкая квалификация специалистов в штате компании, отвечающих за оценку и минимизацию налоговых рисков, а также отсутствие выработанной единообразной системы внутреннего контроля налоговых рисков, включающей в себя оценку последствий хозяйственных операций компании и контроль налоговых обязательств и налоговых расчетов компании.

Основными целями внутреннего контроля налоговых обязательств и налоговых расчетов являются соблюдение норм налогового законодательства, обеспечение точного расчета сумм налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджет государства, своевременности и правильности их уплаты. А это, в свою очередь, способствует созданию финансово устойчивой, стабильной основы для деятельности компании без серьезных финансовых и моральных издержек.

В качестве конкретных задач внутреннего контроля налоговых обязательств и налоговых расчетов можно выделить:

- минимизацию всех категорий налоговых рисков (включая риск доначислений и риск переплаты налогов);

- построение эффективной и прозрачной системы налоговых обязательств и расчетов, понятной как для непосредственных исполнителей, так и для руководителей компании;

- предотвращение и устранение ошибок при исчислении налогов;

- своевременную подготовку, достоверность и полноту всех форм налоговой отчетности [4, с. 14].

Для эффективного достижения поставленных целей внутреннего контроля налоговых обязательств и налоговых расчетов необходимо разработать конкретные правила и процедуры, регламентирующие работу структурного подразделения и сотрудников компании, а также определить необходимые для такой работы инструменты [1, с. 22].

Контроль налоговых расчетов таков:

1. Арифметическая проверка произведенных расчетов методом повторного пересчета, расчет полученных показателей другими возможными способами.

2. Сверка расчетов по уплаченным налогам и сборам с налоговыми органами. Зачет излишне уплаченных сумм (налогов, сборов, пеней, штрафов) проводится по соответствующим видам налогов.

3. Проверка соответствия применяемого порядка расчета налогов нормам действующего законодательства и внутренним документам (учетной политике, положениям по налоговому учету). Система налогового учета организуется налогоплательщиком самостоятельно на основе принципа последовательности применения норм и правил бухгалтерского учета. Налоговый период не всегда совпадает с календарным годом, поэтому если необходимая информация содержится в регистрах бухгалтерского учета, то налогоплательщики пользуются этими регистрами. Регистры бухгалтерского учета могут быть дополнены недостающими данными, таким образом формируются аналитические регистры налогового учета. Также могут быть созданы отдельные самостоятельные регистры налогового учета [2, с. 53].

4. Контроль правомерности использования налоговых льгот, специальных налоговых ставок, налоговых вычетов. Частью такого контроля является проверка наличия документов, подтверждающих правомерность использования налоговых льгот и налоговых вычетов в соответствии с условиями п. 6, 8 ст. 88 Налогового кодекса Российской Федерации.

5. Анализ форм налоговой отчетности за предыдущие периоды. Проверка устранения ошибок в текущем периоде, выявленных в прошлом периоде.

6. Проверка правильности оформления и заполнения документов налоговой отчетности. В том числе проверка полноты заполнения необходимых реквизитов, четкости их заполнения.

7. Проверка достоверности учета налогооблагаемых объектов.

8. Контроль соблюдения сроков уплаты в бюджет налогов и сборов [3, с. 67].

Помимо общей для всех налогов процедуры внутреннего контроля налоговых расчетов, целесообразно разработать процедуры внутреннего контроля по каждому виду налога, сбора и обязательного платежа, исчисляемого и уплачиваемого компанией. Значительная часть всех налоговых платежей приходится на НДС и налог на прибыль. На них и остановимся.

Процедуры внутреннего контроля расчетов по НДС:

- правильность и полнота формирования налоговой базы и сумм налоговых вычетов;
- своевременность формирования налоговой базы (момент определения налоговой базы по различным видам операций) и сумм налоговых вычетов (момент принятия НДС к вычету);
- правильность и обоснованность применения освобождения от налогообложения, правильность применения налоговых ставок;
- соблюдение основных соотношений ключевых показателей при определении налоговой базы;
- правильность отражения сумм НДС, подлежащих списанию в дебет счета 68 "Расчеты с бюджетом";
- сверка сумм, полученных авансом, с суммами НДС, начисленного с полученных авансов;
- подтверждение налоговых вычетов надлежаще оформленными счетами-фактурами и (или) иными документами;
- расчет показателей, которые необходимы для правильного учета сумм НДС;
- обоснованность внесения исправлений в налоговую отчетность и налоговые регистры предыдущих налоговых периодов.

Процедуры внутреннего контроля расчетов по налогу на прибыль: правильность определения доходов и расходов, в т.ч. по методу начисления и кассовому методу; проверка правильности выбранного метода расчетов; проверка обоснованности применения налоговых льгот; проверка порядка применения льгот; порядок формирования налоговых вычетов; соблюдение порядка исчисления налога на прибыль, правомерность уплаты квартальных авансовых платежей по итогам отчетного периода, правильность определения суммы ежемесячных авансовых платежей на предстоящий квартал; определение стоимости амортизируемого имущества, методов и порядка расчета сумм амортизации; проверка на наличие арифметических ошибок.

Использованные источники:

1. Бурцев В.В. Система финансового контроля в сфере сбытовой деятельности предприятий // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. – 2010. - № 2. – С. 19-26.

2. Гутцайт Е.М. Проблемы финансового контроля: перечень и описание // Аудиторские ведомости. – 2013. - № 9. – С. 52-56.
3. Зырянова Т.В., Терехова О.Е. Трансформация методов финансово-хозяйственного контроля в условиях реформирования экономики // Экономический анализ. Теория и практика. – 2010. - № 9. – С. 63-70.
4. Кириченко М. Системы внутреннего контроля. Организационные аспекты построения // Финансовая газета. – 2013. - № 11. – С. 14.

УДК 339.138

Проценко А.Ю.
студент 3 курса
научный руководитель: Прядко С.Н.
Белгородский государственный
национальный исследовательский университет
Россия, г. Белгород

МАРКЕТИНГОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИННОВАЦИОНЫХ ПРОЕКТОВ

Несмотря на сложные процессы, которые происходят в последнее время в национальной экономике, преодоление негативных последствий и обеспечения дальнейшего экономического развития требуют значительных инвестиций, которые на практике обычно реализуются в форме проектов. В то же время, принятие решений о начале реализации конкретных проектов связано с необходимостью тщательного обоснования их целесообразности, а также создания комплекса мероприятий по управлению проектами, основанного на соблюдении так называемого «тройного ограничения» (объемы работ, сроки их выполнения, ресурсное обеспечение). Все параметры проектов находятся в единстве и взаимодействии, но опыт показывает, что в отечественной практике инвестиционного проектирования недостаточное внимание уделяется отдельным аспектам обоснования проектов и их ресурсному подкреплению на всех стадиях жизненного цикла. Это касается, прежде всего, маркетингового обоснования и обеспечения реализации инвестиционных проектов.

Маркетинговые аспекты играют значительную роль в управлении проектами, поскольку большинство проектов имеют коммерческий характер, то есть предполагают получение определенного дохода от реализации проектной продукции, который бы позволил возместить инвестированные средства и обеспечить получение вознаграждения инвесторам, а также дальнейшее экономическое развитие и процветание предприятия.

Маркетинговый анализ проектов сосредоточен на вопросе прогнозных оценок спроса на проектную продукцию, который служит основой для оценки ожидаемого дохода от реализации, и в сочетании с оценкой затрат на производство и сбыт этой продукции, позволяет определить прибыль. Инвестиционная практика свидетельствует, что маркетинговые аспекты

проектов являются наиболее значимыми и опасными, вызывая большинство коммерческих неудач проектов.

Основные задачи маркетингового анализа инвестиционных проектов: оценка характеристик рынка, на котором будет реализовываться продукция или услуги проекта; установление цен на продукцию или услуги; разработка мероприятий по управлению маркетингом для вывода продукции или услуг на рынок, а также оценка стоимости этих мероприятий.

Объектами маркетингового анализа проектов являются потребители, конкуренты, конъюнктура рынка, качественные характеристики товара, условия движения товара и мероприятия по его продвижению на рынок.

Значительную роль в формировании и использовании маркетингового обеспечения проектов играют маркетинговые исследования, основными стадиями которых является:

- установление границ и качественного состава анализа рынка;
- анализ спроса и его тенденций на рынке;
- анализ рыночной среды;
- разработка маркетинговой концепции;
- разработка маркетингового плана и детального рассмотрения его элементов.

Сначала необходимо рассмотреть качественные аспекты и определить границы анализа рынка, в котором исследовать концепцию развития спроса и его основные формы. Следующим шагом должно стать изучение стратегии развития спроса и его уместность в анализе рынка, включая обсуждение типичных ошибок, которые допущены в обосновании проекта. Анализ рыночной среды содержит диагностику макросреды и оценку бизнес-окружения. Разработка стратегии проекта является центральным звеном маркетинговых исследований, поскольку позволяет сформулировать основные принципы и методы рационального использования ресурсов проекта в течение его жизненного цикла. Определение стратегии проекта позволяет построить соответствующую маркетинговую концепцию. Последним шагом маркетингового анализа проектных решений является разработка маркетингового плана и детального рассмотрения его элементов.

Потребность в конкретных средствах маркетингового обеспечения проектов отличается на разных стадиях жизненного цикла проектов. Самое пристальное внимание следует уделить маркетинговому обеспечению на начальных стадиях жизненного цикла проектов, когда можно оценить основные параметры и при необходимости скорректировать их или вообще отказаться от осуществления проекта в случае опасности по достижению его целей.

Самый высокий уровень риска обычно наблюдается при переходе от стадии предварительных обоснований и разработок в эксплуатации объекта проекта, начала выпуска проектной продукции и ее вывода на рынок, когда появляется возможность получить реальные данные по спросу на проектный

продукт, сопоставить их с ожидаемыми данными и принять определенные корректирующие меры. На заключительной стадии устанавливается соответствие полученных результатов ожидаемым значениям и формируются мероприятия по совершенствованию отдельных аспектов в будущих проектах предприятия.

Итак, достаточность и качество маркетингового обеспечения инвестиционных проектов в значительной степени влияет на успех их реализации.

Использованные источники:

1.Батенко Л. П. Управление проектами: учеб. пособие. / Батенко Л. П., Загородних А. А., Лещинская В. В. - М .: Финансы, 20013. - 231 с.
2.Богоявленская Ю.В. Проектный анализ. Учеб. пособие. - Москва: «Кондор», 2014. - 336 с.
3.Верба В.А. Проектный анализ: [подручных.] / В. А. Верба, А. А. Загородний. - М .: Финансы, 2010. - 322 с.
4.Митяй А.В. Проектный анализ. Учеб. пособие. - М.: «Издательский дом «Профессионал », 2012. - 288 с.
5. Рыжиков В.С., Яковенко Н.Н., Латышева А.В. и др. Проектный анализ. Учеб. пособие. - М.: «Центр учебной литературы», 2011. - 384 с.

УДК 339.138

Проценко А.Ю.
студент 3 курса
научный руководитель: Прядко С.Н.
Белгородский государственный национальный исследовательский университет
Россия, г. Белгород

НЕЙРОМАРКЕТИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ

Аннотация: в данной статье автором были рассмотрены некоторые результаты практического использования современной психологии для изучения поведения потребителей, полученные зарубежными и отечественными учеными. Применение нейромаркетинга для выявления скрытых механизмов поведения потребителей позволяет решать практические задачи продвижения потребительских товаров.

Ключевые слова: нейромаркетинг, эффективность, поведение потребителей, манипулятивные технологии, инструменты воздействия.

Активные попытки использовать мозг человека, а в первую очередь, подсознание, с целью оказания влияния характерны для новейших манипулятивных технологий, которые широко используются и в маркетинге.

Нейромаркетинг (греч. Neuron - нерв и англ. Market - рынок, сбыт) - представляет собой комплекс приемов, методов и технологий, формируемый на пересечении экономической теории, нейробиологии и психологии [1, с].

Нейромаркетинг в настоящее время является одной из самых эффективных технологий, основанный на статистической обработке данных, получаемых в процессе психофизиологических исследований. Объектом изучения нейромаркетинга является широкий спектр реакций в поведении человека, таких как: исследование изменений динамики пульса, процесса потоотделения, токов мозга, движений зрачков и других спонтанных реакций.

Технологии нейромаркетинга позволяют определить, как эффективно оказывать влияние на реципиента. Эти технологии основаны на двух взаимосвязанных процессах: сборе и интерпретации информации о непроизвольных и неконтролируемых реакциях человека на любые особенности и элементы названия, логотипа, сочетания цветов, аудиосигналы и символы. В арсенале средств нейромаркетингового воздействия имеется достаточно широкий спектр инструментов, позволяющих влиять на все каналы восприятия человека (потенциального покупателя) (рис.1):

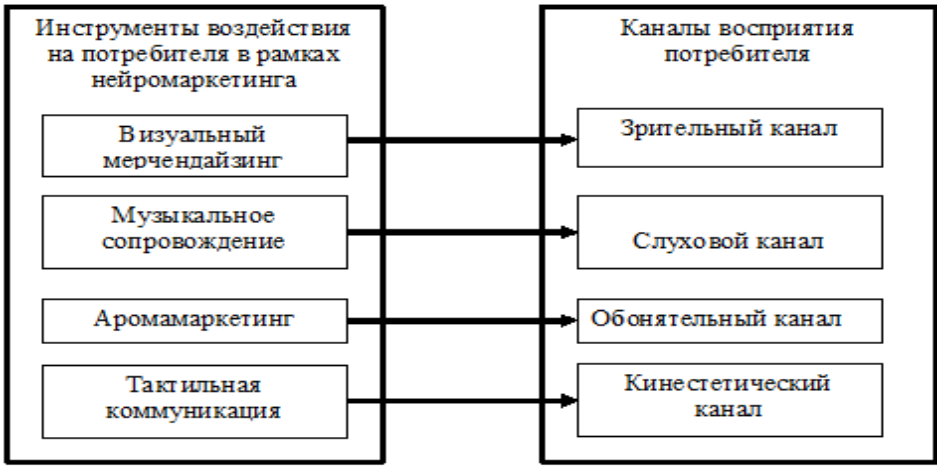


Рисунок 1. «Инструменты нейромаркетинга»

Такой подход дал возможность точно установить скрытые приоритеты потребителя по специфической реакцией сфер мозга, реагирующих положительно или отрицательно на определенную рекламу [1, с. 350]. Рекламодателей при изучении реакции человека зачастую не интересует, нравится ему эта реклама или нет. Гораздо важнее для них установить, насколько рекламная продукция эффективна на уровне подсознательной стимуляции, поскольку подсознательная реклама оказалась намного эффективнее обычной рекламы, так как она не позволяет потребителю ей противостоять. Люди обучены относиться ко всему скептически, но их подсознание легко соблазнить тем, что направлено на первичные, базисные эмоциональные потребности [2]. Таким образом, целью нейромаркетинговых исследований является объективная оценка нейрофизиологических проявлений реакций респондентов. Эти проявления представляют ценность, поэтому достоверно отражают когнитивные

(внимание, запоминание, узнавание) и эмоциональные процессы в психике потребителя. Полученная таким образом информация способна существенно расширить представления о том, как принимаются решения потребителем.

Как показывает практика, собранная с помощью стандартных маркетинговых и социологических методов информация очень часто оказывается недостоверной, так как на ответы респондентов влияют факторы, отраженные на рис.2 [4]:

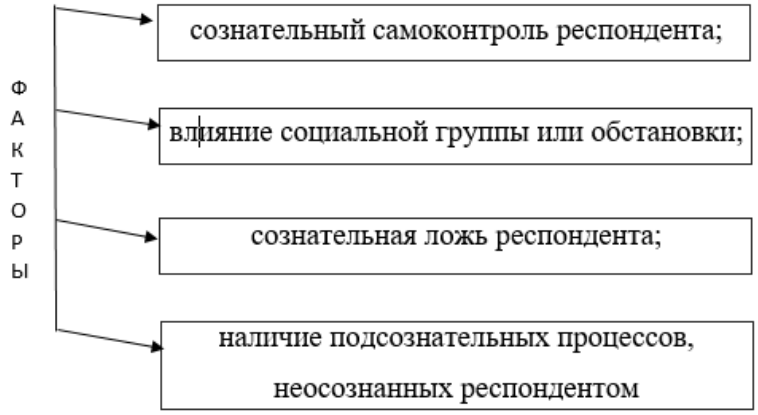


Рисунок 2. «Дезинформирующие факторы»

Нейрофизиологические реакции же практически невозможно сознательно контролировать, однако их необходимо регистрировать непосредственно в момент контакта респондента с необходимым для исследователя стимулом. С помощью нейромаркетинговых исследований можно получить достоверные данные о том, какие эмоции испытывают респонденты при контакте с стимулом. Уже сейчас многие технологии нейромаркетинга активно используются, Правда, на достаточно примитивном уровне и без особой научной базы. То есть используют случайно обнаруженые особенности психики. К примеру: рекламу транслируют с большей громкостью, чем основные передачи. Часто используют мнимые распродажи, когда обычную цену удваивают, обещая 50%-ную скидку. Уже давно на ценниках пишут 99,99 вместо 100.

Нейромаркетинг базируется на понимании того, что в процессе принятия решения о покупке потребитель руководствуется всеми пятью чувствами: зрением, слухом, тактильными ощущениями, вкусом и обонянием. Как правило, разрабатывая программы продвижения, маркетологи ориентируют маркетинговую активность на зрение и слух потребителя (реклама на ТВ, в Интернете, на радио, наружная реклама и т.п.) [5]. Реже привлекают тактильные ощущения, вкус и обоняние, но в основном эти чувства эксплуатируют при демонстрации стандартных свойств продукта: тактильные ощущения - при демонстрации продуктов, для которых важна текстура; вкус - при различных дегустациях продуктов питания; обоняние - при рекламировании пробников духов, косметики и т. Залог успеха - одновременное воздействие на все органы чувств. В пользу

нейромаркетинга говорит и то, что, по разным оценкам, около 85% конечных потребителей делают покупки, руководствуясь подсознательными порывами, а не рациональной информацией. При этом подсознательные порывы возникают из чувств и положительных, ярких воспоминаний.

Список задач нейромаркетинговых исследований в дальнейшем будет только увеличиваться. Общее направление развития в этой сфере - технологизация и объективизация процесса сбора информации. Это не только изучение восприятия рекламных образов, но и исследования в рамках дегустации продуктов, дизайна их самих и упаковок, исследования ценовой чувствительности и механизма мотивации при выборе того или иного продукта, исследования восприятия кинофильмов, видеоигр и тому подобное.

Таким образом, несмотря на относительно негативное отношение отдельных ученых к технологиям нейромаркетинга, следует отметить, что указанное научное направление дает ответ на вопрос: чего ожидает покупатель. Что выгодно не только производителям, но и потребителям, поскольку часто люди не осознают свои потребности и желания, а нейромаркетинговые исследования могут помочь обеспечить объективность информации.

Использованные источники:

1.Чесборо Г. Открытые бизнес-модели. IP-менеджмент / Г. Чесборо / Пер. с англ. В. Н. Егорова. - М.: Поколение, 2012. - 352 с.
2.Ильяшенко С. М. Маркетинг инноваций и инновационный маркетинг, их место среди концепций ведения бизнеса / С. М. Ильяшенко
3.Квасова Л. С. Инновации в маркетинговой политике предприятия / Л. С. Квасова, В. С. Пащенко
4.Нейромаркетинг [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http: //marketopedia.ru./107-nejromarketing.html
5.Реклама, маркетинг, нейромаркетинг [Электронный ресурс]. - Режим доступа: /http://subscribe.ru/group/upravleniebiznesom/1643031/

УДК 339.138

Проценко А.Ю.
студент 3 курса
научный руководитель: Прядко С.Н.
Белгородский государственный национальный исследовательский университет
Россия, г. Белгород

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАДРОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Успешное функционирование российской экономики формируется благодаря совершенствованию действующих систем стратегического управления предприятиями и использования современных исследований

менеджмента. На сегодняшний день более известным и очевидным становится тот факт, что необходимость повышения эффективности предприятий в условиях жесткой конкуренции на рынке труда определяет необходимость формирования новых подходов к кадрового управления персоналом и создания эффективного кадрового потенциала на предприятии. Именно персонал превращается в стратегический ресурс предприятия, дает возможность усовершенствовать управление персоналом на основе принципов и методов стратегического управления. На основе этого объектом стратегического управления кадрами следует рассматривать не только как наличие у предприятия рабочей силы, кадров, а как совокупные способности и возможности персонала, необходимые для осуществления действий, обеспечивающих предприятию стратегические преимущества. Именно это обеспечит формирование выгодных условий, которые дают качественный импульс для развития предпринимательства, обеспечивают их интенсивное экономический рост.

Для того, чтобы на предприятии работали высококвалифицированные специалисты, составляющие ядро промышленного предприятия, прежде всего, необходимо создать в них стимул к эффективной работе и в определенной степени сформулировать кадровый потенциал. То есть, руководство должно разрабатывать, внедрять и использовать эффективную систему управления кадровым потенциалом. Персонал и его кадровый потенциал предприятия является одним из важнейших ресурсов, человеческим капиталом, который обеспечивает развитие и конкурентоспособность предприятия. Поэтому, актуальным на сегодняшний день является стратегическое управление кадровым потенциалом и содействие более эффективному его функционированию.

Усиление роли человеческого фактора в деятельности предприятия и изменение взгляда на положение персонала в организации привело к возникновению понятия «стратегия управления кадровым потенциалом». Стратегия управления кадровым потенциалом - это важнейшая подсистема общей стратегии организации, представленная в виде долгосрочной программы конкретных действий по реализации концепции использования и развития потенциала персонала организации с целью обеспечения ее стратегического конкурентного преимущества [2, с.165].

Важными показателями, определяющими стратегическую оценку кадрового потенциала количественные показатели, включающие численность работников, определяют профессионально-квалификационный состав кадров, формируют половой состав и средний возраст работников, обеспечивают оценку стажа работы на предприятии в целом и на определенной должности и указывают укомплектованность предприятия кадрами (уровень замещения должностей). Качественные показатели определяют индивидуально-квалификационный потенциал каждого работника (профессиональные характеристики), характеризует

индивидуальные профессиональные характеристики (профессиональный опыт, социально-психологические личности, конкурентоспособность работника) и выражают социально-психологические и организационные параметры групповой динамики: групповая сплоченность, социально-психологический климат, организационная культура и ценности предприятия и т.д.



Рис.1 «Показатели стратегической оценки кадрового потенциала предприятия»

Поэтому к стратегической оценки кадрового потенциала предприятия необходимо подходить, учитывая его особенности с двух сторон. С одной стороны - макроэкономический подход - кадровый потенциал предприятия является составляющей понятия трудового потенциала, с другой стороны, на микроуровне, как отмечает Т.И. Лепейко, выходной структурно-формирующей единицей анализа кадрового потенциала предприятия [1, с. 236].

Реализации стратегического управления предполагает наличие системы планов, программ, норм и нормативов, организационных, административных, социальных, экономических и других мероприятий, направленных на решение кадровых проблем и удовлетворения потребностей организации в персонале. В результате использования этих инструментов меняется поведение сотрудников, создаются условия для их эффективной работы, улучшается структура коллектива [2, с. 232].

Кадровая стратегия на предприятии обеспечивает не только своевременное обеспечение организации работниками нужной квалификации и в необходимом количестве, оптимизации структуры персонала, наращивание кадрового потенциала, его рациональное использование для реализации целей организации, но и формирование и совершенствование механизмов управления человеческими ресурсами, формирования поведения сотрудников и формирование корпоративной культуры, привязка человека к фирме и создание условий для реализации

прав и обязанностей персонала, предусмотренных трудовым законодательством. Поэтому необходимо повышать эффективность использования кадрового потенциала с помощью конкурсно-контрактной системы приема всех работников, для соблюдения условий контракта. Важным является организация всем работникам без исключения аттестации на ответственность теоретических и практических знаний своей должности или рабочем месте и организация переподготовки и повышения квалификации работников на предприятии с целью освоения каждым работником смежной профессии [1, с. 468].

С созданной системой материального поощрения всех работников, каждая хорошая инициатива, новация, ведут к росту производительности труда, должна быть учтена, оценена и соответственно оплачена, к тому же необходимо своевременно решать социальные вопросы, создать надлежащие условия труда и отдыха и не забывать о том, что руководителю предприятия постоянно нужно повышать свой авторитет, завоевать в коллективе к себе доверие и уважение. Поэтому, при использовании стратегического управления кадрами на предприятии важнейшим является определение потребности в персонале, привлечение персонала и его отбор, составление должностных инструкций рабочего, подготовка, переподготовка, повышение квалификации сотрудников предприятия и мотивация персонала.

Итак, рассмотрев особенности и направления кадрового потенциала предприятия можно сделать вывод, что высокий интеллектуальный уровень предприятия в любой сфере привлекает высококвалифицированный персонал, предоставляет возможность для создания уникального сочетания профессиональных способностей, в свою очередь непосредственно обеспечивает кадровый потенциал предприятия с высокой конкурентоспособностью. Повышению эффективности формирования и использования кадрового потенциала предприятия способствует сокращению потерь рабочего времени и обеспечения его рационального использования, совершенствования режимов труда и отдыха. Важными резервами повышения эффективности стратегии формирования и использования кадрового потенциала предприятия является рост производительности труда и повышение квалификации работников в соответствии с потребностями предприятия, улучшение стратегии переподготовки кадров, а также улучшение условий труда. Поэтому формируются выгодные направления развития кадрового потенциала предприятия в составе соответствующей стратегии.

Использованные источники:

1. Балабанова Л. В. Управление персоналом / Л.В. Балабанова, А. В. Сардак. - М.: Центр учеб. лит-ры, 2011. - 468 с
2. Гринкевич С.С. Исследование взаимосвязи трудового и кадрового потенциалов / С.С. Гринкевич, Н.Р. Гураль // Экономический форум. - 2011.

3. Головка А.С. Теоретико-методическое содержание категории «трудовой потенциал»/ А.С. Головко. // Вестник национального университета. - 2010.

УДК 332964

Пушкарская Е.Ю., к.ф.н.
Тольяттинский государственный университет
Россия, г.Тольятти

УПРАВЛЕНИЕ ТОВАРНЫМИ ЗАПАСАМИ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ РЫНКА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ

Аннотация: *в статье рассмотрен логистический подход к управлению товарными запасами на предприятиях оптовой торговли в условиях нестабильности рынка. Проведен анализ факторов и признаков влияющих на создание товарных запасов, а также представлена сбалансированная система управления товарными запасами*

Ключевые слова: *товарные запасы, нестабильность рынка, предприятия оптовой и розничной торговли, информационные системы, управление запасами*

Pushkarskaya E

INVENTORY MANAGEMENT IN VOLATILE MARKET CONDITIONS IN THE ENTERPRISES OF WHOLESALE TRADE

Abstract: *In the article the logistics approach to managing inventory at the enterprises of wholesale trade in volatile market conditions. Analysis of factors and symptoms affecting the creation of inventories and also provides a balanced system of inventory management*

Keywords: *inventories, market volatility, wholesale and retail trade, information systems, inventory management*

В настоящее время для отечественных предприятий одной из основных задач развития и повышения эффективности деятельности организации, является управление запасами.

В развитых странах с рыночной экономикой решение оптимизации системы управления запасами осложняется факторами, заложенными в глубине рыночной системы. К таким факторам можно отнести: непостоянство спроса, большое количество товара, широкий и постоянно обновляющийся ассортимент запасов и товаров.

На уровне страны в целом и каждого региона в частности, важную экономическую и социальную роль играет отрасль оптовой и розничной торговли. Уровень развития торговли неоднороден по регионам Российской Федерации. Это выражается с одной стороны в показателях, которые непосредственно относятся к отрасли, такие как: уровень цен, обеспеченность населения торговыми площадями отвечающие современным требованиям, товарный ассортимент, и с другой стороны параметрами, которые оказывают влияние на развитие торговли в регионе, к ним

относятся, уровень развития транспортно-логистической инфраструктуры, и наличие местных производителей.

Также важное место в Российской Федерации занимает и межрегиональная торговля, поскольку уровень развития производства сильно отличается по регионам, а уровень потребления примерно одинаковый. При этом следует отметить, что ситуация различна для продовольственных и непродовольственных товаров. Если производство основных продуктов питания в той или иной степени присутствует во всех регионах, то производство товаров длительного пользования и производственно-технического назначения, как правило, сосредоточено в отдельных регионах.

Следовательно необходимо сбалансировать спрос и предложение между регионами, и тем самым оптимизировать процесс управления товарными запасами в организации.

На основании выше изложенного можно сделать вывод. что эффективная логистическая деятельность торгового предприятия подразумевает под собой наиболее полное удовлетворение покупательского спроса. На предприятиях оптовой торговли успешное ведение коммерческой деятельности определяется, тем как построена политика товародвижения. Процесс товародвижения должен включать в себя ряд подпроцессов, каждый из которых оказывает влияние на систему управления товарными запасами.

Для предприятий торговли в управлении логистикой важно оптимизировать не только каналы распределения реализуемой продукции, но и каналы поставок, а также уровень товарных запасов. Оптимизацию каналов поставок и распределения необходимо коррелировать с объёмами товарных запасов на складах. Оптимальное, комплексное сочетание всех трёх элементов товародвижения обуславливает эффективность деятельности предприятий оптовой торговли.

Из существующей классификации запасов в экономической литературе, наибольшую часть на предприятиях торговли занимают товарные (сбытовые) запасы, исходя из того, что товарные запасы являются частью товарного обеспечения, представляющую собой совокупность товарной массы в процессе движения ее из сферы производства в сферу потребления. Отсутствие научно обоснованного подхода к расчету величины товарного запаса на предприятии и наличие не в полной мере приемлемых для рынка в условиях нестабильности методик. В следствие чего происходит увеличение затрат на хранение запасов, снижение рентабельности и сокращение доходов организации.

Далее выделим факторы которыми вызвана необходимость образования товарных запасов на предприятиях торговли, к ним относятся:

- сезонные колебания в производстве и потреблении товаров;
- особенности территориального размещения производства;
- условия процесса доставки товаров;

- количество звеньев в товародвижении;
- наличие складов для хранения товаров.

В основе классификации товарных запасов лежат следующие признаки:

- местонахождение (в оптовой или розничной торговле; в промышленности; в пути);
- сроки (на начало и на конец периода);
- единицы измерения (абсолютные — в стоимостном и натуральном выражении, относительные — в днях товарооборота);

назначение товарных запасов, в том числе:

- текущего хранения — для обеспечения повседневных нужд торговли;
- сезонного назначения — для обеспечения бесперебойной торговли в периоды сезонных изменений спроса или предложения;
- досрочного завоза — для обеспечения бесперебойной торговли в отдаленных местностях на протяжении периода между сроками завоза товаров;
- целевые товарные запасы — для осуществления определенных целевых мероприятий.

Управление товарными запасами означает установление и поддержание такой их величины и структуры, которая отвечала бы поставленным перед торговым предприятием задачам. Управление запасами предполагает:

- нормирование, которое включает разработку и установление их необходимых размеров для каждого вида товарных запасов;
- оперативный учет и контроль - ведется на основании действующих форм учета и отчетности (карточки учета, статистические отчеты), в которых отражаются остатки товаров на начало месяца, а также данные о поступлении и продаже;
- регулирование — поддержание их на определенном уровне, маневрирование ими.

Необходимыми условиями достижения конкурентоспособности для предприятия оптовой торговли в условиях нестабильности рынка является гибкое приспособление к изменяющейся рыночной конъюнктуре. Следовательно для оптовых организаций совершенствование управления – это, прежде всего, оптимизация управления процессами логистики.

Следует отметить, что элементы логистики и их показатели в любой оптовой организации постоянно изменяются. Меняются закупочные цены, стоимость экспедиции, грузоперевозок, появляются новые возможности поставок и сбыта. Для эффективного мониторинга этих переменных составляющих в логистических цепочках и принятия правильных управленческих решений, необходимо использовать возможности современных информационных систем. Только при ее наличии возможно эффективное управление предприятием оптовой торговли.

Внедрение ERP-системы на предприятиях оптовой торговли позволит обеспечить комплексность автоматизации всех бизнес-процессов. Функционал ERP-системы предоставляет возможность вести параллельно розничную и оптовую торговлю. С помощью одной системы одновременно автоматизируются центральный офис, склады, магазины, филиалы и другие подразделения компании. При этом все аналитические данные, финансовая отчетность и другая информация, необходимая для эффективного управления торговой компанией, хранится в единой базе данных

Существует множество информационных систем предназначенных для управления работой склада. которые оптимизируют все основные складские процессы и позволяют добиться максимальной эффективности использования складских площадей. Система в режиме реального времени управляет персоналом и складской техникой.

На рисунке 1 представлена схема сбалансированной системы управления товарными запасами на предприятиях оптовой торговли с учетом использования информационной системы.

Таким образом, представленная схема отражает положительные изменения с позиций спроса и поставок. Основа системы - прогнозирование и планирование продаж, закупок, движение запасов. При этом учитываются самые разнообразные факторы, влияющие на планирование. Большое внимание уделяются всем затратам на пути товара от поставщика до клиента.

Отделы, участвующие в данной системе учитывают и решают задачи друг друга совместно исходя из оптимизации общих затрат на хранение товарных запасов. При этом отдел логистики, берёт на себя ответственность за учет прямых и косвенных затрат и за принятие управленческих решений.

На уровне стратегического планирования внедряемой системы, отдел распределения по каждой позиции товара формирует данные по неудовлетворенному спросу, с учетом ориентировочной цены продажи на определённый период времени. Определяется ценовая политика. Логистика пересчитывает необходимый размер страховых запасов продукции, с учетом окупаемости затрат на их поддержание, согласно сезонности и др. факторов, влияющих на объёмы реализации продукции. Отдел закупок старается поддерживать запасы на необходимом уровне.

На оперативном уровне формируются заявки от клиента, ежемесячный план-график отгрузки продукции с учётом актуальных цен и формированием заявки, согласно установленным нормам. Отделом распределения обрабатываются данные по текущему, внеплановому повышению цен на продукцию.

Такое управление запасами позволит определять цепочки событий, в которых данные формируются из различных источников: документов закупки, сбыта, производства и транспортировки, информации от бизнес-партнеров.

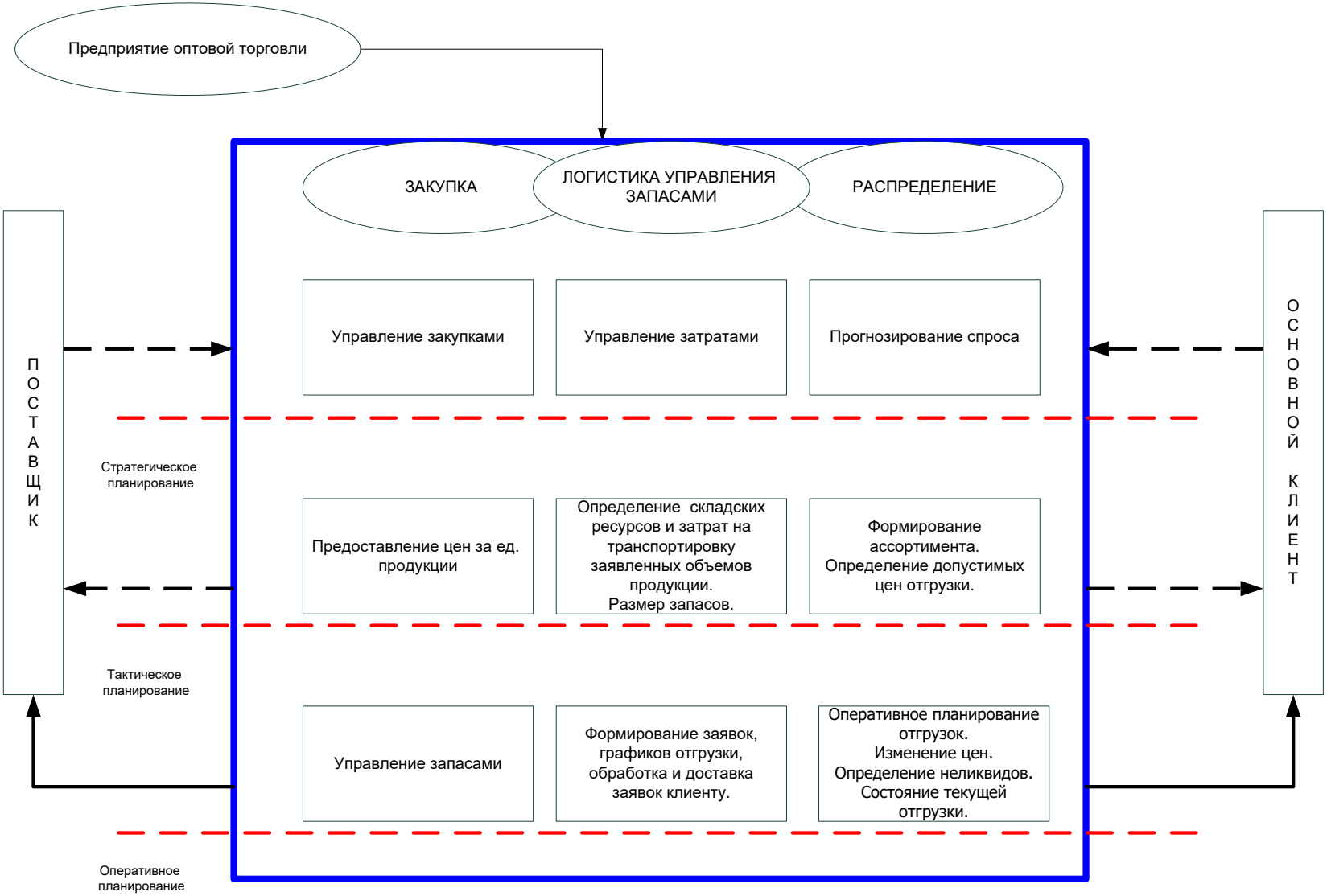


Рисунок 1 - Сбалансированная система управления товарными запасами

Внедрение вышеописанной системы ведет к:

- повышению эффективности операций в логистической сети, за счет снижения товарных запасов и затрат на их хранение и оборот;
- сокращению затрат на процесс, т.е. коммуникация между партнерами и подразделениями, интерфейсы связи, время полного цикла;
- надежности работы сети, недопущение срывов поставок;
- эффективности управленческих решений;
- к высокой удовлетворенности клиентов.

Использованные источники:

1. Прогноз социально-экономического развития самарской области на 2015 год и плановый период 2016 и 2017 годов [Электронный ресурс] – Режим доступа:http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/prognoz/201409261 свободный. – Загл. с экрана. - Яз. рус., англ.
2. Стерлигова А.Н. Управление запасами в цепях поставок [Текст]: / А.Н. Стерлигова Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2009. — 430 с.
3. Стратегия развития торговли в российской федерации на 2011 – 2015 годы и период до 2020 года [Электронный ресурс] – Режим доступа:http://www.analitika.kz/images/Akmaral/strategiya_vnutrennej_torgovli.pdf свободный. – Загл. с экрана. - Яз. рус., англ.

УДК 338

Пчелов И.А.
студент 4 курса
ССЭИ РЭУ им. Плеханова
Россия, г. Саратов

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Статья посвящена развитию малого и среднего бизнеса в Саратовской области. Приводятся статистические данные, характеризующие деятельность малых и средних предприятий по основным экономическим показателям.

Ключевые слова: *малый и средний бизнес, предпринимательство, микропредприятия.*

STATISTICAL INFERENCE OF SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES IN SARATOV REGION

The article deals with the development of small and medium-sized businesses in Saratov region. The article gives a detailed analysis of statistical data which characterizes small and medium- sized businesses' activities based on economical indicator.

Key words*: small and medium-sized businesses, enterprise, micro-enterprise.*

Малый бизнес является одним из важнейших элементов рыночной экономики, без которого не возможно гармоничное развитие социально-экономической сферы государства. Малое предпринимательство реализует такие немаловажные экономические и социальные функции, как борьба с отраслевым и территориальным монополизмом, создание новых рабочих мест, обеспечение устойчивости конкурентной среды, содействие инновациям, повышение совокупного дохода широких слоев населения и соответственно расширение потребительского спроса, совершенствование и передача опыта по организации предпринимательской деятельности начинающим коммерсантам, формирование среднего класса как основы политической и социально-экономической стабильности государства. Малые предприятия способны быстро адаптироваться к постоянно меняющейся рыночной конъюнктуре, обеспечивают быструю окупаемость затрат. Кроме того малое предпринимательство помогает в обеспечении занятости значительной части трудоспособного населения, расширяет сферу использования труда, стимулирует проявление инициативы и способствует более полной реализации творческого потенциала работников.

Решение поставленных Президентом Российской Федерации задач по модернизации экономики, укреплению социально-экономического развития регионов в значительной степени зависит от реализации потенциала малого и среднего бизнеса, непосредственно связано с ростом вклада предпринимательского сектора, как в традиционных, так и в инновационных отраслях экономики.

Поэтому комплексная поддержка малого и среднего предпринимательства рассматривается в качестве одного из основных направлений государственной политики. Об этом свидетельствует и принятый Указ Президента Российской Федерации от 10 сентября 2012 года N 1276, в который в качестве оценки эффективности деятельности высших должностных лиц субъектов Российской Федерации по созданию благоприятных условий ведения предпринимательской деятельности включен показатель «развитие среднего и малого предпринимательства» [1].

Проведем статистический анализ в сфере малого и среднего предпринимательства на территории Саратовской области.

По данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Саратовской области в регионе по итогам 2014 года осуществляли деятельность 30931 малое (включая микропредприятия), 274 средних предприятия 55,0 тыс. индивидуальных предпринимателей. Количество малых предприятий в 2014 году увеличилось на 261 единицу к уровню 2013 года [2]. Доля малых предприятий (включая микропредприятия) от общего количества малых

предприятий (включая микропредприятия) в Приволжском Федеральном округе (368810 предприятий) составила 8,4% [3].

Структура малых и средних предприятий Саратовской области по видам экономической деятельности в течение ряда лет остается практически неизменной. Сфера торговли и общественного питания в связи с достаточно высокой оборачиваемостью капитала является наиболее предпочтительной для малого и среднего бизнеса.

По итогам 2014 года структура малых (включая микропредприятия) предприятий по видам экономической деятельности сложилась следующим образом:

36,0% (11138 единиц) – предприятия, осуществляющие оптовую и розничную торговлю, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования;

20,5 % (6334 единицы) – предприятия, занимающиеся операциями с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг;

11,4% (3512 единиц) – строительные предприятия;

10,8% (3336 единиц) – предприятия, работающие в сфере обрабатывающих производств;

5,9% (1816 единицы) – предприятия транспорта и связи;

15,4% – предприятия, осуществляющие деятельность в иных сферах.

В общем количестве действующих малых предприятий области в 2014 году по сравнению с 2013 годом увеличилось количество предприятий по видам экономической деятельности «операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг» – на 134 единицы (на 2,2%), «транспорт и связь» – на 39 единиц (на 2,2%), «оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования» – на 26 единиц (на 0,2%), «строительство» – на 25 единиц (на 0,7%).

Средняя численность работников (без внешних совместителей) малых предприятий (включая микропредприятия) в 2014 году составила 128,6 тысяч человек, темп роста численности работников относительно 2013 года составил 117%. Саратовская область в 2014 году стала лидером по темпу роста данного показателя в Приволжском федеральном округе. Структура средней численности работников малых предприятий по видам экономической деятельности следующая:

24,3% (31,4 тысяч человек) – работники предприятий, осуществляющих оптовую и розничную торговлю, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования;

17,7% (22,8 тысяч человек) – работники предприятий, работающие в сфере обрабатывающих производств;

17,7% (22,8 тысяч человек) – работники, занимающиеся операциями с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг;

14,3% (18,4 тысяч человек) – работники строительных предприятий;

1,2% (1,6 тысяч человек) – работники предприятий транспорта и связи;

24,8% – работники предприятий, осуществляющих деятельность в иных сферах.

Оборот малых предприятий (включая микропредприятия) за 2014 год составил 247,7 млрд. рублей или 125,2% по отношению к 2013 году. Оборот в расчете на одно малое предприятие в 2014 году составил в среднем по области 8,0 млн. рублей (124,0% к уровню 2013 года), на одного работника малого предприятия – 1,9 млн. рублей (106,6% к аналогичному показателю 2013 года). Оборот предприятий, осуществляющих оптовую и розничную торговлю, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования составил 50,3% (124,5 млрд. рублей) от общего оборота малых предприятий области.

Показатель «Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами малых предприятий» по итогам 2014 года составил 122,1 млрд. рублей, что на 32,9% превышает аналогичный показатель 2013 года.

Инвестиции в основной капитал малых предприятий области в 2014 году составили 5437,1 млн. рублей, что на 14,5% превышает аналогичный показатель 2013 года.

Количество средних предприятий, действующих в Саратовской области, по итогам 2014 года составило 274 единицы (105,4% к уровню 2013 года).

Структура средних предприятий области следующая:

34,3% – предприятия, осуществляющие оптовую и розничную торговлю, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования;

24,1% – предприятия, работающие в сфере обрабатывающих производств;

7,3% – строительные предприятия;

4,7% – предприятия, занимающиеся операциями с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг;

2,6% – предприятия сферы транспорта и связи;

27% – предприятия, осуществляющие деятельность в иных сферах.

В общем количестве действующих средних предприятий области в 2014 году увеличилось количество предприятий по видам экономической деятельности: «оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования» на 14 единиц, «обрабатывающие производства» на 4 единицы, «строительство» на 2 единицы, «операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг» на 2 единицы к уровню 2013 года. По виду

деятельности «транспорт и связь» в 2014 году было закрыто 1 предприятие, по прочим видам деятельности количество предприятий снизилось на 12 единиц.

Средняя численность (без внешних совместителей) средних предприятий области в 2014 году составила 31,4 тыс. человек (103% к уровню 2013 года).

Показатель «Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами средних предприятий» по итогам 2014 года составил 39,1 млрд. рублей, что на 2,9% превышает аналогичный показатель 2013 года.

Оборот средних предприятий за 2014 год составил 88,0 млрд. рублей или 148,1% к аналогичному периоду 2013 года. Оборот в расчете на одно среднее предприятие составил 321,1 млн. рублей (140,5% к уровню 2013 года), оборот в расчете на одного работника составил – 2,8 млн. рублей (138,7% к уровню 2013 года).

Средними предприятиями в 2014 году освоено 6646,7 млн. рублей инвестиций в основной капитал, что составило 132,8% к 2013 году.

Проведенный анализ показывает, что в Саратовской области сохраняется недостаточно высокий уровень развития малого и среднего бизнеса. Однако развитие малого и среднего бизнеса представляет собой одну из самых первостепенных задач по реформированию экономической политики в условиях кризиса. Поддержка малого и среднего бизнеса – один из важных элементов политики по стимулированию экономического развития регионов, она призвана обеспечить постоянное расширение базы для будущего экономического роста. В рамках этой политики основное внимание нужно уделять развитию малого и среднего бизнеса в тех секторах, в которых, с одной стороны, существует для этого неиспользованный потенциал, а с другой – где может быть достигнут наибольший эффект для социально-экономического развития.

Кризис меняет потребительские ориентиры и общую психологическую обстановку в обществе: все стремятся минимизировать свои будущие риски. Поэтому самый прибыльный бизнес в России сегодня – это тот, который позволит россиянам экономить или сейчас, или в будущем [4]. Таким образом, самые прибыльные виды малого бизнеса сегодня связаны с предоставлением населению услуг различной направленности – ремонт бытовой техники, предметов личного потребления, а также с продажей продукции первой и второй необходимости.

В соответствии с Федеральным законом от 24.07.2007г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» Федеральная служба государственной статистики в 2016 году проводит **сплошное федеральное статистическое наблюдение** за деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства за 2015

год. Сплошное наблюдение охватывает все средние, малые и микропредприятия, а также индивидуальных предпринимателей России. Это наблюдение охватит 31,6 тысяч малых и микро предприятий, а также индивидуальных предпринимателей Саратовской области, что позволит лучше узнать структуру рынка в регионе и наметить новые конкурентоспособные направления деятельности предприятий.

Использованные источники:

1. Указ Президента Российской Федерации от 10 сентября 2012 года N 1276. [Электронный ресурс].
2. Доклад о состоянии, проблемах и перспективах развития малого и среднего предпринимательства в Саратовской области по итогам 2014 года [Электронный ресурс].
3. Статистический сборник «Малое и среднее предпринимательство в России. 2015. Росстат [Электронный ресурс].
4. Самый прибыльный бизнес в России: как выбрать нишу. http://ipinform.ru.
5. www.gks.ru.

УДК 005

Рождественская А.И.
магистрант 2 курса
Институт социально-гуманитарных наук
Научно исследовательский
Томский политехнический университет
Россия, г. Томск

ВНЕДРЕНИЕ И РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ В ОРГАНИЗАЦИИ, ЦЕЛОСТНЫЙ ПОДХОД

В статье рассматривается тема менеджмента знаний. Управление знаниями стало полноценной и самостоятельной профессиональной дисциплиной. Поэтому для работы менеджеров требуется надежный инструмент для определения текущего состояния развития организации и создания дальнейшей стратегии ее развития. Статья описывает модель KMMM® (Knowledge Management Maturity Model), которая выполнят данную функцию. Данная статья будет полезна для владельцев и руководителей структурных подразделений среднего бизнеса и крупных компаний.

Ключевые слова: KMMM, Knowledge Management Maturity Model, KM, управление знаниями, knowledge management, менеджмент знаний, конкурентные стратегии, стратегия развития компании.

The knowledge management is considered in the article. Nowadays KM became professional management discipline. ”Practical” managers need reliable tool for identification maturity level of company for development strategy. There is described KMMM® (Knowledge Management Maturity

Model) wich help to do it in article. This information would be interesting and useful for top-managers of middle and big companies.

Key words: KMMM, Knowledge Management Maturity Model, KM, knowledge management, competitive strategies, development strategy.

В России в последнее время менеджмент знаний (knowledge management, KM) стал крайне популярным. Все чаще появляются статьи, проводятся профессиональные конференции, посвященные данной теме. Эффективное управление знаниями – теперь один из важнейших факторов для обеспечения конкурентоспособности. Поэтому большинство «продвинутых» компаний начали «внедрять» систему менеджмента знаний в своей организации. В данной статье не ставится под сомнение важность управления знаниями для успеха компании. Но все чаще данные инициативы появляется чтобы не остаться в стороне от «модной» темы, внедряется без должного исследования ситуации организации.

Согласно определению, управление знаниями или менеджмент знаний – это систематический процесс, позволяющий сохранять, распределять, применять знания компании для повышения ее эффективности и конкурентоспособности. В последнее время бесспорно возросла важность знаний в бизнесе (увеличение сектора услуг, увеличение производства наукоемких продуктов, упрощение доступа к знаниям и увеличение поступающей информации, популярность услуг, отдаваемых на аутсорсинг и т.д.). В то время, как количество важных знаний увеличивается, время на ответную реакцию уменьшается. Знания все быстрее устаревают и обновляются. Поэтому если организация управляет собственным интеллектуальным капиталом, то это способствует увеличению ее инновационных возможностей, обеспечивает конкурентоспособность на рынке. Менеджмент знаний помогает достичь конкурентные преимущества и преимущества в цене, быстрее осваивать новые рынки, сокращать время на выполнения проектов, ускорить процессы, избежать дорогостоящих ошибок или минимизировать потери.

Первый шаг при внедрении и развитии менеджмента знаний – это определение текущего состояния и стадии развития организации в вопросе управления знаниями (систематичность, процессы, организационная среда). Сложность определения заключается в недостаточно развитом инструментарии (связывающим и учитывающим все аспекты организации, обеспечивающим понятный результат (в идеале метрики), пригодным для дальнейшей работы, удобным в применении). Существует мнение, что «невозможно управлять тем, что ты не можешь измерить». Но, несмотря на внешнюю простоту использования метрик, существует реальная опасность их применения. Если не понять «качественную» среду организации не стоит переходить к «количественному» замеру (метрикам). В противном случае полученный результат не будет иметь ничего общего с

реальностью. Метрики основываются на определенной аспекте КМ, поэтому ими легко манипулировать.

Часто руководители пренебрегают этапом исследования и приступают к действиям по внедрению КМ в организации. Этап исследования рассматривается как трата времени и денег, создаются препятствия. Таким образом появилась необходимость в создании инструмента, позволяющего провести целостную оценку системы управления знаниями в организации.

Модель зрелости управления знаниями или KMMM® (Knowledge Management Maturity Model) была создана и успешно внедрена для отдела R&D компании Siemens AG. KMMM® охватывает все релевантные области управления знаниями и показывает перспективные направления улучшений для успешного развития организации. Рекомендации и исследования основываются на текущем состоянии развития организации. Модель предоставляет количественные и качественные результаты, учитывает различные точки зрения всех участников управления знаниями в организации. Универсальна, применима к любому типу бизнеса, всем структурам и единицам, принимающим участие в менеджменте знаний. KMMM® стоит использовать систематически. Обеспечивает прозрачность. На сегодняшний день KMMM® предлагают свои консалтинговые услуги (аудит компании), обучение сотрудников, и продает лицензию для самостоятельного использования методики. Услуга крайне дорогостоящая, но даже опубликованные данные полезны для понимания подхода к правильному внедрению и развитию менеджмента знаний в организации.

Модель KMMM® состоит из трех частей: модель определение уровня зрелости (модель развития), модель анализа и модель процесса аудита. Модель анализа помогает консультантам участь все важные аспекты управления знаниями и определить ключевые направления, которые должны быть развиты будущем и требуют особого внимания. Модель развития показывает какие направления надо развивать, чтобы перейти на следующий «уровень зрелости». Модель процесса аудита позволяет упорядочить процесс от оценки организации до получения результата, определяет структуру планирования, сбора информации, обратную связь.



Рисунок №1. Пять «уровней зрелости» управления знаниями в организации.

В модели развития насчитывается пять «уровней зрелости». Модель основана на CMM (Capability Maturity Model)[114] и преобразована под нужны управления знаниями. При определении «уровня зрелости» рассматривается оперативная деятельность, процессы, проходящие в организации на протяжении долгого времени.

На первом «начальном» уровне зрелости отсутствуют осознано контролируемые процессы управления знаниями. Знания, обеспечивающие успех организации, рассматриваются скорее, как «подарок судьбы», нежели результат целеориентированного планирования.

На втором уровне зрелости («повторение») компания осознает важность менеджмента знаний для дальнейшего развития и успеха. Процессы управления знаниями частично описаны, прошлый опыт анализируется, запускаются пилотные проекты по управлению знаниями, поступают инициативы от работников компании. Таким образом, можно сказать, что компания начинает управлять собственными знаниями, но на данном этапе это разрозненные не систематические процессы.

На третьем уровне («установление») все процессы управления знаниями интегрированы в повседневную работу компании, соответствуют технической системе, роли в управлении знаниями четко определены. Менеджмент знаний рассматривается как деятельность, помогающая достичь успеха компании.

Четвертый («управление») уровень развития компании характеризуется тем, что управление знаниями организации включен в стратегию как приоритетное направление развития. Все процессы стандартизированы, измеряются и регулируются.

На пятом уровне зрелости («оптимизация») компания развивает способность адаптироваться под новые требования (внутренние и внешние) без «соскальзывания» с текущего уровня зрелости. Система инструментов оценки менеджмента знаний совершенствуется для стратегического контроля. Существует собственный бюджет под

[114] CMM (Capability Maturity Model) Software Engineering Institute Carnegie Mellon University

управление знаниями, которые не может использоваться по другому назначению. Главная решаемая проблема – сбалансированное развитие всех сфер управления знаниями.

Благодаря модели анализа учитываются все важные аспекты управления знаниями в компании. Модель состоит из восьми ключевых сферы деятельности. Модель основана на EFQM Model of Business Excellence и была модернизирована под нужды Siemens AG.



Рисунок №2. Восемь сфер управления знаниями (The Eight Key Areas of Knowledge Managem ent).

- «Стратегия и цели». Описывает видение компании и цели, отношение топ-менеджеров, политику распределения бюджета относительно менеджмента знаний.
- «Окружающая среда, партнеры». Анализирует важных участников менеджмента знаний, описывает проблемы использования «знаний извне».
- «Люди, компетенции». Описывает классические вопросы, такие как отбор персонала, развитие и поддержка, ответственность менеджмента, самоуправление и саморазвитие.
- «Сотрудничество, культура». Описывает корпоративную культуру, коммуникацию, команду, систему взаимоотношений, коллективные «мягкие» навыки (soft skills).
- «Лидерство, поддержка». Описывает вопросы лидерства, роль менеджеров и других участников в помощи работникам в управлении знаниями.
- «Структура знаний, форма знаний». Описывают, как знания структурируются, как организована база знаний (форма, содержание), критерии классификации и документирования.
- «Технология, инфраструктура» Описывает как устроена It-система управления знаниями, ее дизайн, выполняемые процессы.
- «Процессы, роли, организация». Описывает организационную структуру, распределение ролей по управлению знаниями, процедуры.

Цель данной модели анализа - понять, как управление знаниями могут быть включены в бизнес-процессы компании в каждой из представленных выше описанных сфер. По результатам составляется чек-лист.

Ранее мы так же говорили про метрики, но полный список пунктов, по которым оценивается количественный результат по ранее описанным 8 сферам входит в коммерческий пакет KMMM®. Поэтому ниже представлен пример. Список пунктов рекомендуется составлять командой организации. При работе можно применить различные варианты мозгового штурма. Таким образом достигаются больший эффект, так как повышается причастность, обеспечивается единое информационное поле команды, повышается мотивация к управлению знаниями, используется накопленные командой знания и разрабатывается индивидуальное решение, подходящее только вашей организации.



Рисунок №4. Количественные показатели «уровня зрелости» управления знаниями в организации.

Для того чтобы получить необходимые знания для предыдущих двух моделей рекомендуется использовать следующую последовательность аудита. Процесс аудита изображен на рисунке №3. Комбинация разных методов помогает минимизировать субъективное понимание ситуации в организации. По той же причине при аудите советуют использовать двух и более внешних (независимых) консультантов.



Рисунок №3. Этапы KMMM® аудита.

При применении подхода, схожего KMMM® модели, компания будет иметь следующие результаты. Неявные: улучшение коммуникации, взаимное понимание различных точек зрения на управления знаниями, проблем и решений в компании, поддержка целостного подхода к

управлению знаниями, повышение мотивации участников. Явные: наглядно можно продемонстрировать текущий уровень развития, направление для развития для перехода на «следующий уровень зрелости, более или менее упорядоченный план работы.

Управление знаниями это не только модное направление в менеджменте, а действительно действенный способ повысить эффективности и конкурентоспособности компании. Поэтому к нему надо подходить осознано. Воспользоваться услугами KMMM® - дорогостоящее удовольствие, но описание модели дает примерное описание в каком направление и по какой модели проводить анализ своего бизнеса и составлять план действий, показывает, что управление знаниями более комплексно.

Использованные источники:

1. Karsten Ehms, Dr. Manfred Langen, Holistic Development of Knowledge Management with KMMM® // Siemens AG / Corporate Technology Knowledge Management & Business Transformation. 2002.
2. Who is ‘behind’ KMMM? [Электронный ресурс]/official web-site of KMMM. URL: http://www.kmmm.org (дата обращения 17.01.16).
3. Our offer Электронный ресурс]/official web-site of KMMM. URL: http://www.kmmm.org (дата обращения 17.01.16).
4. KMMM defines a transparent process Электронный ресурс]/official web-site of KMMM. URL: http://www.kmmm.org (дата обращения 17.01.16).
5. KMMM comprises two Models Электронный ресурс]/official web-site of KMMM. URL: http://www.kmmm.org (дата обращения 17.01.16).

Ротер А.В.
магистрант
Институт заочного обучения
Финансовый университет при Правительстве РФ
научный руководитель: Маркова О.М., к.э.н.
доцент
кафедра «Банки и банковский менеджмент»
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ ПО ПРОТИВОДЕЙСТВИЮ ЛЕГАЛИЗАЦИИ ПРЕСТУПНЫХ ДОХОДОВ И ФИНАНСИРОВАНИЮ ТЕРРОРИЗМА

Аннотация

Авторами рассмотрены проблемные аспекты противодействия вовлечению коммерческих банков в процессы легализации доходов, полученных преступным путём, и финансирования терроризма в современных условиях стратегического развития банковского сектора.

THE ACTIVITIES OF COMMERCIAL BANKS IN ANTI-MONEY LAUNDERING AND TERRORIST FINANCING

Abstract

The authors considered problematic aspects of countering the involvement of commercial banks in the process of legalization of proceeds from crime and financing of terrorism in modern conditions the strategic development of the banking sector.

Ключевые слова: *коммерческие банки, управление рисками, преступные доходы, легализация, финансирование терроризма, контроль, финансовый мониторинг*

Key words: *commercial banks, management claims, proceeds of crime, legalization, terrorism financing, control, financial monitoring*

Современный этап развития российской экономики характеризуется кардинальными переменами, связанными с введением санкций, принятых со стороны ряда стран Запада в связи с событиями в Украине. Внешние угрозы геополитического характера и внутренние проблемы отечественной хозяйственной системы подтвердили необходимость стратегии ускоренной реализации инновационной модели по модернизации экономики и интенсивной модели развития банковской системы.

Кардинальные изменения в экономике предусматривают переход от экспортно-сырьевой зависимости по пути политики инновационного развития, ориентированного на импортозамещение за счёт размещения на территории России высокотехнологичных и конкурентоспособных предприятий в сфере воспроизводства и потребления с предоставлением широких возможностей инвестирования во все отрасли народного хозяйствования. Вместе с тем использование в этом процессе инвестиций предъявляют высокие требования к чистоте капиталов, их происхождению, что предопределено международными соглашениями и законодательством России в области противодействия легализации преступных доходов и финансированию терроризма.

Для обеспечения чистоты капиталов необходимо обеспечить соблюдение принципов, изложенных в международных стандартах и рекомендациях Группы разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег ФАТФ (англ. «Financial Action Task Force on Money Laundeering», FATF) [3]. И именно в этой связи, Банка России предпринимает все меры к недопущению вовлечения её агентов в процессы легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путём, и финансирования терроризма.

В условиях неизбежного для рыночной среды неравенства доходов, усиливающегося в период экономической, финансовой и политической нестабильности необходимо акцентировать особое внимание на реализации корпоративной системы противодействия вовлечению коммерческих банков, являющихся привлекательными субъектами для

организаторов неформальной (теневой) экономики, криминальных структур и террористических группировок в процессы легализации преступных доходов и финансирования терроризма.

На сегодняшний день российские коммерческие банки, как основные звенья национальной банковской системы представляют значительный интерес для использования отмывочных схем в силу внедрения финансовых инноваций и интенсификации электронных банковских операций и услуг по перемещению капиталов не только в рамках платёжной системы страны, но на уровне межнациональных корреспондентских отношений с контрагентами. Поскольку в силу своей природы банковская деятельность, как составная часть бизнеса сопряжена с различными видами рисков коммерческими банками России предпринимаются относительно действенные меры к их минимизации в части, финансовых рисков (кредитных, рыночных, включая процентные и валютные риски), операционных рисков, страховых рисков и так далее. Не остаётся без внимания и риск вовлечения в процессы легализации преступных доходов и финансирования терроризма, поскольку в конечном итоге указанный вид риска влечёт как к юридической и правовой ответственности в виде применения санкций административно-уголовного характера и отзыва лицензии, так и к потере деловой репутации, снижению доверия клиентов и их оттоку.

Анализ и обобщение специальной литературы, публикаций, размещённых в периодической печати и сети Интернет, а также отчётности большинства коммерческих банков позволяет констатировать нижеследующее.

Во-первых, следуя, нормам действующего законодательства, правовым нормативным актам и рекомендациям Банка России коммерческие банки в стратегическом плане выстраивают собственную корпоративную систему управления рисками, связанными с легализацией преступных доходов и финансирования терроризма с позиции их взаимосвязи с другими рисками, включёнными в единый блок AML (англ. «Anti Money Laundering» - отмывание денежных средств). В частности, управление рисками в интегрированном блоке AML предусматривает разработку, внедрение и контроль соблюдения политики и процедур управления рисками в данной области, а также их последующую корректировку на основе существующей ситуации в нормативной правовой базе и на финансовых рынках.

Для большинства коммерческих банков своевременная идентификация рисков и их источников в едином блоке AML выступает важнейшей задачей корпоративной системы управления рисками их вовлечения в противоправную деятельность, как в рамках существующей продуктовой линейки, так и в рамках процедуры запуска инновационных банковских продуктов и услуг. Анализ содержания отчётности

коммерческих банков свидетельствует, что каждая процедура анализа риска выстраивается исходя из масштабности и условий банковской деятельности на основе следующих принципов:

- распределение полномочий и обязанностей на уровне организационной структуры банка по осуществлению банковских операций и сделок, их анализу, контролю и информированию для принятия решений по минимизации рисков вовлечения в процессы легализации преступных доходов и финансирования терроризма;
- контроль управлением рисками, осуществляемый руководством банка, коллегиальным органом и советом директоров на регулярной основе путём получения информации об уровне рисков, их влияния на функционирование банка и фактах нарушений требований законодательства, правовых актов и локальных документов в отношении процедур управления рисками;
- формирование специализированных комитетов по рискам высокого уровня с учётом выстроенной бизнес модели организационной структуры банка для принятия решений по минимизации рисков;
- независимость функции оценки и анализа рисков, обеспечиваемая профильными подразделениями (внутреннего контроля и мониторинга) от сотрудников и структурных подразделений банка, совершающих банковские операции и сделки, подверженные рискам;
- использование информационных технологий в процессе управления рисками, выстаиваемых на основе современных информационных системах, позволяющих своевременно идентифицировать, анализировать, оценивать, управлять и контролировать риски;
- регламентация функций и профессиональное обучение сотрудников банка, повышающих осведомлённость о риске банковских операций и сделок, проведения их идентификации, анализа и оценки риска перед совершением операций в соответствии с установленными внутренними документами.

Анализ приведённых принципов организации корпоративной системы по противодействию легализации преступных и финансированию терроризма, позволяет утверждать об их соответствии требованиям законодательства и нормативно-правовым актам [1]. Принимая во внимание актуальность борьбы с отмыванием денежных средств использование блока AML, позволяющего сконцентрировать внимание на взаимосвязь рисков экономического, финансового, юридического, правового и стратегического характера, по нашему убеждению представляется наиболее рациональным решением.

Вторым, не менее важным аспектом снижения степени вовлечения коммерческих банков в процессы легализации преступных доходов и финансирования терроризма является исполнение нормативных

требований законодательства и правовых актов, предъявляемых к организации и структуре служб внутреннего контроля и финансового мониторинга.

Основная цель внутреннего контроля предполагает защиту интересов инвесторов, коммерческих банков и их клиентов, осуществляемой путём контроля соблюдения сотрудниками банка законодательства, нормативных актов, стандартов и регламентов по осуществлению их профессиональной деятельности при надлежащем уровне надёжности, соответствующей характеру и масштабам проводимых банковских операций с учётом минимизации рисков. В рамках противодействия рискам вовлечения в процессы легализации преступных доходов и финансирования терроризма коммерческие банки во исполнение рекомендаций Банка России разрабатывают правила внутреннего контроля, включающие порядок фиксирования информации по осуществлению банковских операций и сделок, а также критерии выявления и признаки необычных операций и сделок с учётом особенностей банковской деятельности [4]. Практика свидетельствует, что большинство банков в соответствии с принципом идентификации рисков AML постоянно совершенствуют элементы системы управления рисками вовлечения в противоправную деятельность, включая внедрение современных информационных систем, процедур и методик с учётом стратегических задач, изменений во внешней среде и внутренней среде, нововведений в мировой и отечественной практике управления рисками. Как правило, реализация научно-обоснованных программ и правил внутреннего контроля позволяет своевременно выявить и осуществить последовательное наблюдение за изменением уровня рисков AML в процессе осуществления банковских операций и сделок, их влияния на банковскую деятельность. Поэтому противодействие легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путём, и финансированию терроризма предполагает обязательный постоянный автоматизированный мониторинг проведения клиентами банков определённых видов операций в целях выявления операций (сделок), подлежащих обязательному контролю или приостановлению, а также операций (сделок), имеющих потенциальные признаки легализации преступных доходов или финансирования терроризма.

Данный вид мониторинга в совокупности с внутренним контролем является одним из важнейших инструментов изучения и проверки деятельности клиентов коммерческого банка (а не самого банка) в рамках риска его вовлечения в процессы легализации преступных доходов и финансирования терроризма. Финансовый мониторинг предполагает создание профильных служб, наделённых полномочиями по независимому изучению, анализу, оценке финансовой деятельности клиентской базы, немедленному реагированию на нарушение требований законодательства.

Поэтому, как показывает практика, большинство коммерческих банков используют совокупность финансового контроля и финансового мониторинга, в которой мониторинг рассматривается не только с позиции корпоративной системы информационных, контрольных и правоохранительных процедур, но и как метод наблюдения за финансовыми операциями и лицами, которые могут быть причастны к противоправной деятельности.

Представленная модель (Схема 1) отражает совокупную систему финансового внутреннего контроля и финансового мониторинга, как одних из важнейших функций управления коммерческого банка, объективно необходимых на всех стадиях и уровнях процесса банковской деятельности по предоставлению портфеля банковских операций и услуг, осуществляемых его сотрудниками и функциональными подразделениями с учётом рисков блока AML.

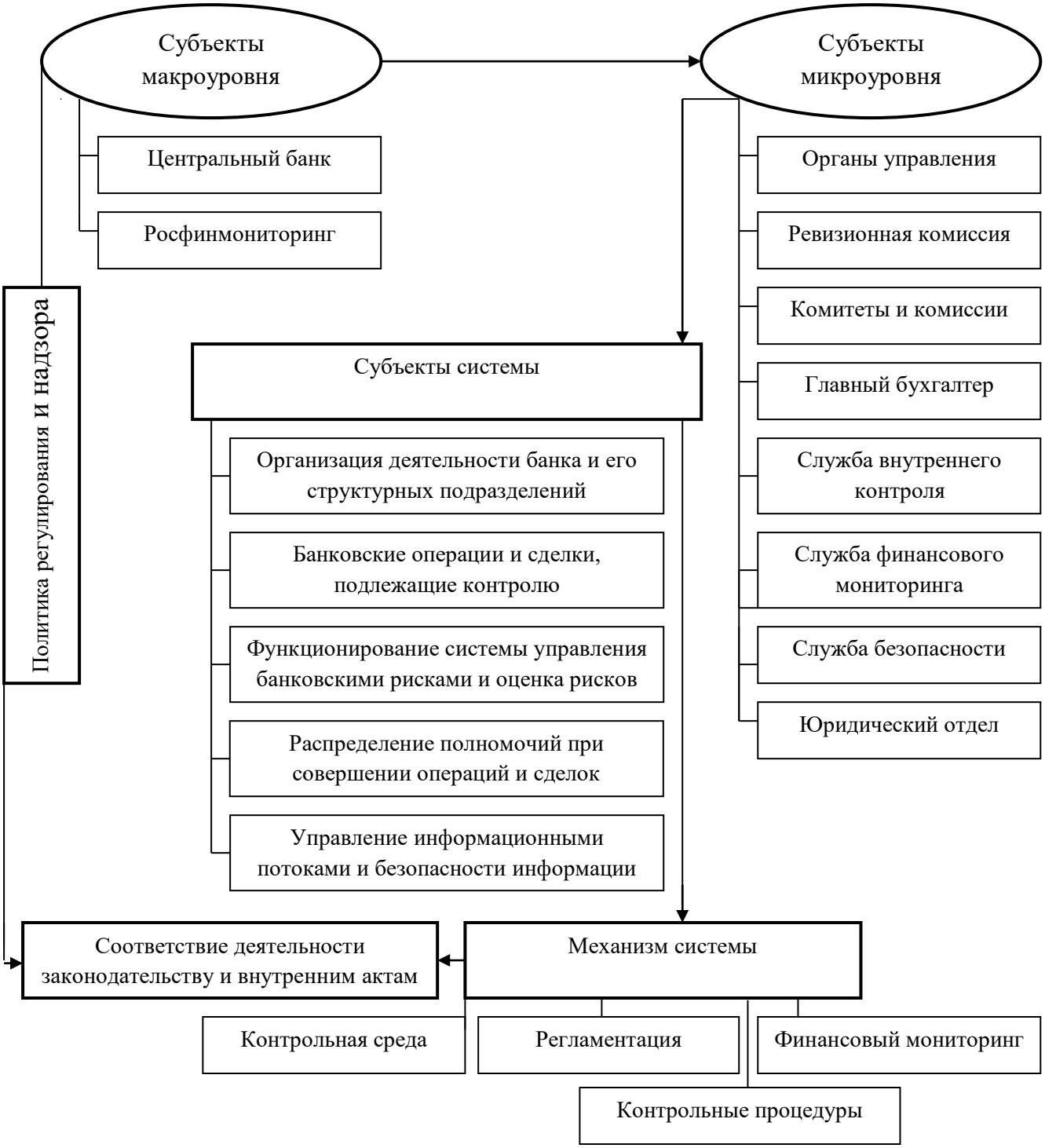


Схема 1 – Примерная модель корпоративной системы внутреннего контроля и финансового мониторинга коммерческого банка.

Таким образом, рассмотрев схему 1, следует согласиться с утверждением отечественных ученых, определяющих финансовый мониторинг в качестве системы по нейтрализации риска легализации

(отмывания) преступных доходов и финансирования терроризма в российской банковской сфере [6].

В тоже время, в практической деятельности коммерческих банков третьим, и наиболее проблемным аспектом, является методологическое обеспечение по управлению рисками их вовлечения в процессы легализации преступных доходов и финансирования терроризма.

Проведённый нами анализ содержания корпоративных программ ряда коммерческих банков по управлению риском их вовлечения в процессы легализации преступных доходов и финансирования терроризма позволяет констатировать, что инструменты их реализации осуществляется на методологической основе, рекомендуемой Банком России [5]. Как правило, основой оценки риска служит информационное обеспечение по выявлению их источников, определению индикаторов уровня рисков, анализу результатов такой оценки, предоставления информации в Федеральную службу по финансовому мониторингу (Росфинмониторинг) об операциях и сделках, подлежащих обязательному контролю и сомнительных операций и сделках, а также принятия соответствующего решения. Таким образом, корпоративная система управления риском вовлечения коммерческого банка в процессы легализации преступных доходов и финансирования терроризма можно представить как совокупность методов и правил, позволяющих принимать решения по результатам мониторинга поведенческих характеристик рисковых позиций клиентов и способы выбора из альтернативных решений оптимального варианта.

Однако не все субъекты банковской системы исполняют требования действующего законодательства, правовых норм регулятора и рекомендации других надзорных органов в части противодействия легализации преступных доходов и финансированию терроризма.

Как видно из таблицы 1, по состоянию на 1 января 2014 году число действующих кредитных организаций, имеющих право на осуществление банковских операций, согласно данным Банка России, составило 923 субъекта. Однако в результате реорганизации, слияния в финансовые группы, лишения права на осуществление финансовых операций ввиду нарушения законодательства и других причин по состоянию на 1 января 2015 года в России насчитывалось 842 действующих кредитных организаций в основном коммерческих банков универсального типа. Динамика изменения количества кредитных организаций, имеющих право на осуществление банковской деятельности, по данным Банка России в период 2013-2015 годов представлена в таблице.

Таблица 1

Динамика изменения кредитных организаций, имеющих право на осуществление банковской деятельности, в исследуемый период

Виды кредитных организаций	По состоянию на 1 января исследуемого периода		
	2013г.	2014г.	2015 г.
Коммерческие банки	955	859	790
Небанковские кредитные организации	57	64	52
Всего	1012	923	842

Представленные статистические данные (таблица 1) свидетельствуют о тенденции снижения количества участников банковского сектора. При этом количественный состав вывода с рынка сомнительных и неустойчивых участников, занимающих различные рейтинги и зоны территориального обслуживания, путём отзыва лицензий имеющих динамику роста. Так согласно исследованиям С.Ю. Лялькова только за период с 20 сентября 2013 года по 30 сентября 2014 года лицензии отозваны у 81-ой кредитной организации, в том числе у 74-х коммерческих банков и 7-ми небанковских кредитных организаций [6]. При этом согласно принятым решениям регулятора 40% российских кредитных организаций, лишённых лицензии за последние два года, были связаны с нарушением Закона №115-ФЗ.

В части несоблюдения рекомендаций по предоставлению информации об обязательном фиксировании сомнительных банковских операций и сделок отмечаются объективные и субъективные факторы. К числу объективных факторов, сдерживающих реализацию механизма финансового контроля и финансового мониторинга, следует отнести отсутствие единого подхода по методологическому обеспечению и использованию программных продуктов, отсутствие практического опыта в коммерческих банках регионального уровня. К субъективным факторам, по нашему мнению, необходимо отнести стремление к прибыли, отсутствие должного внимания собственников и менеджмента к проблемам рискового подхода вовлечения коммерческих банков в процессы легализации преступных доходов и финансирования терроризма, низкую эффективность организации системы внутреннего контроля и мониторинга, недостаточную профессиональную подготовленность сотрудников и другие.

Таким образом, в качестве рекомендаций по стратегическому развитию механизма по предупреждению и противодействию вовлечения коммерческих банков в процессы легализации преступных доходов и финансирования терроризма, нами предлагаются следующие направления:

- предусмотреть образование в структуре банков двух профильных и самостоятельных подразделений в разрезе исполнения контрольных функций (службы внутреннего контроля) и функций по наблюдению и

проведению анализа исполнения банковских операций и сделок (службы финансового мониторинга), что не противоречит законодательству и нормативных актам;

- активное внедрение в практику коммерческих банков унифицированных программных продуктов, одобренных Банком России и Росфинмониторингом;

- расширение полномочий Росфинмониторинга, как основного центра, формирующего информационные потоки о деятельности банковского сегмента в области противодействия легализации доходов, полученных преступным путём, и финансированию терроризма. Установление тесного взаимодействия Росфинмониторинга с Министерством внутренних дел РФ на основе обратной информационной связи позволит исключить латентность по применению мер административно-уголовной ответственности, а также повысить уровень оценки качества информационных потоков, поступающих от банков.

Использованные источники:

1. О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных незаконным путём, и финансированию терроризма: Федеральный закон Росссийской Федерации от 7 августа 2001 г. № 115-ФЗ (в ред. от 31 декабря 2014 г. № 505-ФЗ) // СЗ РФ. - 2015. - № 1 (часть I). – Ст. 58.
2. О добровольном декларировании физическими лицами активов и счетов (вкладов) в банках и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 8 июня 2015 г. № 140-ФЗ // СЗ РФ от 15 июня 2015г. - № 24. – Ст. 3367.
3. Рекомендации ФАТФ. Международные стандарты по противодействию отмыванию денег, финансированию терроризма и финансированию распространения оружия массового поражения [пер. с англ., корр. С.В. Цыганова]. – М.: Вече, 2012. – 176 с.
4. Об организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах: положение Банка России от 16 декабря 2003 г. № 242-П (в ред. указаний от 24 апреля 2014 г. № 3241-У) // Вестник Банка России от 9 июля 2014 г. - № 63.
5. О требованиях к правилам внутреннего контроля кредитной организации в целях противостояния легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путём, и финансированию терроризма: положение Банка России от 2 марта 2012 г. № 375-П (в ред. указаний от 10 июля 2014 г. № 33-15-У) // Вестник Банка России от 13 июля 2014 г. - № 73.
6. Ревенков, П.В. Финансовый мониторинг. Управление рисками отмывания денег в банках: монография / П.В. Ревенков, А.Б. Дудка, А.Н. Воронин. – М.: КноРус, 2012. – 280 с.

7. Ляльков С.Ю. Реализация интенсивной модели развития банковской системы России в контексте основных ориентиров / С.Ю. Ляльков // «Экономика» и «Право», 2014. - № 10. - С. 39-44.

УДК 338.22.01

Рыбалко М.И.
магистрант 2 курса
Институт управления
Белгородский государственный
национальный исследовательский университет
Россия, г. Белгород

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РАЗВИТИИ НАУКИ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье рассматривается роль властных структур и бизнеса при использовании механизмов государственно-частного партнерства (ГЧП) в развитии науки и инновационной деятельности, анализируется правовое обеспечение на региональном уровне данной деятельности, приводится опыт участия Белгородской области в проектах ГЧП.
Ключевые слова: инновационная деятельность, наука, инновационная система, государственно-частное партнерство.

Rybalko M. I.
Master second year of study
Institute of management
Belgorod state university
Russia, Belgorod

THE ROLE OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN THE DEVELOPMENT OF SCIENCE AND INNOVATION

The article examines the role of power structures and business, in using the mechanisms of public-private partnership (PPP) in the development of science and innovative activity, analyzed the legal provision at the regional level this activity provides an experience of the Belgorod region in PPP projects.
Keywords: innovation activity, science, innovation system, public-private partnership.

Взаимодействие власти и бизнеса становится реальностью в современной России. Об этом свидетельствует опыт достаточно успешной реализации партнерских проектов государственного и частного секторов в различных отраслях экономики. Стимулирование развития науки и инновационной деятельности в стране невозможно без тесного взаимодействия государственных и предпринимательских институтов, что многократно подтверждено на примере развития мировой экономики.

На практике под государственно-частными партнерствами в научной и инновационной сферах понимаются самые различные модели

взаимоотношений государственного и частного секторов экономики [1, с. 49].

Подобные партнерства могут существенно различаться по масштабу и целям, на которые они направлены; организационным формам и механизмам; правовому обеспечению; продолжительности функционирования; пропорциям софинансирования [1, с. 50]. Инициатором программ ГЧП может выступать как государство, так и руководители научных организаций или бизнес-структур. Первый вариант имеет место зачастую при реализации проектов с высокой долей социальной значимости инноваций, что нередко является свидетельством невысокой рентабельности вложенных инвестиций и служит фактором, снижающим привлекательность таких проектов для бизнеса. Второй вариант находит свое проявление в ситуации, когда проведение исследований и разработок до стадии их полного завершения и коммерциализации собственными силами бизнес-структур сопряжено со значительными финансовыми вложениями, законодательными или иными барьерами, и становится неоспоримой роль государственных органов в преодолении возникших трудностей и неустранимых самой частной организацией барьеров.

При этом соотношение финансирования во многом зависит от степени заинтересованности сторон. Как правило, государство выступает основным источником средств в ситуации, когда проект соответствует приоритетам национального развития, а его реализация предполагает широкое внедрение достигнутых научных результатов и разработок в экономику страны. Если же партнерства ориентированы на получение относительно быстрой прибыли, а результаты исследований «ближе к рынку», то доля бюджетного финансирования минимальна.

Следует выделить несколько основных форм поддержки государственно-частных партнерств в развитии науки и инновационной деятельности органами государственной власти как федерального, так и регионального уровня, где законотворческая инициатива данных органов занимает главенствующую позицию. Так, основными формами выступают принятие нормативно-правовых актов, направленных на активизацию научной и инновационной деятельности в рамках ГЧП, обеспечение материальной стороны подобных проектов путем предоставления им прямой или косвенной финансовой поддержки, создание специализированных институтов, содействующих развитию ГЧП в научной и инновационной деятельности.

Важнейшим элементом расширения практики государственно-частного партнерства является совершенствование его правового обеспечения.

Развитию ГЧП в науке и инновационной деятельности в немалой степени способствуют законодательные инициативы, направленные на

оптимизацию и упрощение процессов коммерциализации результатов научных исследований и разработок в законченные продукты и выведение их на рынок, стимулированию создания кооперационных взаимосвязей между наукоемкими фирмами в процессе распространения новшеств. Подобные инициативы, в первую очередь, направлены на создание условий для кооперации университетов и частных предпринимательских структур между собой, с крупными промышленными компаниями; облегчение трансфера технологий.

Определяющим фактором для создания условий для широкого распространения различных форм государственно-частного партнерства в научной и инновационной деятельности является проявление законодательной инициативы от региональных властей и принятие законодательной базы узкой профильной направленности.

В Белгородской области разработан проект Закона «Об участии Белгородской области в государственно-частном партнерстве», устанавливающего правовые и организационные основы правового регулирования, цели, задачи, принципы, условия осуществления государственно-частного партнерства с участием Белгородской области, а также формы участия Белгородской области в государственно-частном партнерстве [2]. Принятие данного нормативного акта усилит тенденцию развития партнерств с участием государства и бизнеса на территории области.

К числу проектов государственно-частного партнерства, реализованных на территории Белгородской области, можно отнести реконструкцию аэропорта города Белгород, строительство диализных центров в г. Белгород и г. Старый Оскол, строительство детских садов, создание парковых зон, реконструкцию объектов культуры и спорта.

Однако для увеличения доли инновационных проектов и проектов, направленных на производство наукоемкой продукции, необходимо предусмотреть ряд мер, направленных на стимулирование создание партнерств государственных и бизнес-структур в научной и инновационной деятельности, а именно, законодательно урегулировать вопрос распределения прав на объекты интеллектуальной собственности и коммерциализации последних при заключении соглашений о государственно-частном партнерстве, а также лицензионной деятельности университетов.

Совершенствование правового обеспечения государственно-частного партнерства в инновационной сфере последовательно приведет к расширению тесных контактов между научными организациями и промышленными компаниями и будет способствовать повышению ориентации государственных исследований на последующую коммерциализацию их результатов.

Использованные источники:
1. Грибовской, А. В. Государственно-частные партнерства в сфере науки, технологий и инноваций: зарубежный опыт [Текст] / А. В. Грибовской, А. Л. Судариков // Инновационная экономика. 2012. № 7. С. 47-59.
2. Единая информационная система о государственно-частном партнерстве в РФ : проект Закона «Об участии Белгородской области в государственно-частном партнерстве» [Электронный ресурс] – Режим доступа : http://www.pppi.ru/sites/default/files/proekt_zakona_oblasti_ob_uchastii_belgorodskoy_oblasti_v_gosudarstvenno-chastnom_partnerstve.pdf

Сабитов И.К., к.ю.н.
доцент
Апсадикова А.В.
студент 6 курса
Башкирский государственный аграрный университет
Россия, г.Уфа

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ЭЛЕКТРОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА И НАСЕЛЕНИЯ

В 21 веке Россия ступила на новый этап информационного развития. На первый план становятся электронные системы коммуникаций, широкое распространение получает информационно-телекоммуникационная сеть Интернет. Ведущие страны мира тем временем уже переходят на инновационный путь развития и внедряют электронные системы во все сферы жизни государства, в том числе и в сферу оказания государственных услуг населению, появляется современная концепция внедрения так называемого «электронного правительства» (e-government). Появляется такое понятие, как электронное взаимодействие государства и населения.

Данная научная работа опирается на исследования Гарифуллиной А.Ф., которая имеет ряд научных работ по данной тематике.

Электронное взаимодействие государства и населения – это система взаимодействия органов государственной власти с населением, основанная на широком применении современных информационных технологий, в том числе сети Интернет, для повышения доступности и качества государственных услуг, сокращения сроков их оказания, а также снижения административной нагрузки на граждан и организации, связанной с их получением. [1]. Другими словами – это система оказания государственных услуг, посредством упрощения обработки заявлений граждан и предоставления их в формате «одного окна». Электронное взаимодействие государства и населения реализуется посредством внедрения института «электронного правительства». «Электронного правительство» (e-Government) - интернет-технологии, обеспечивающие

информационное взаимодействие органов власти с населением и институтами гражданского общества. [2].

Рассмотрим пример реализации электронного взаимодействия государства и населения в США. «Электронное правительство» США представляет официальный правительственный веб-портал. Он соединяет сайты федеральных, штатных и местных органов власти, содержит 27 миллионов веб-страниц и предоставляет свыше тысячи электронных форм и реальных услуг. Классифицированные разделы услуг: "государственные блага", "государственные гранты", "государственные работы", "получение лицензий", "вопросы социальной безопасности", "получение паспортов" и т.д. [4]

В России подобная система только начинает формироваться, на сегодняшний день в стране также существует единый портал, посредством которого оказываются государственные услуги дистанционно. Инструментарий «электронного правительства» в России представлен несколькими важными позициями: во-первых это многофункциональные центры, которых по всей России на сегодняшний день насчитывают около 2 тысяч; во-вторых это электронная услуга, предоставляемая в рамках одного ведомства, а также межведомственное взаимодействие без очного участия гражданина. Так, например, сегодня гражданин может не только получить необходимую информацию дистанционно, но и направить заявление в нужную структуру, а также некоторые ведомства могут сами запрашивать у другого ведомства нужную информацию по отдельному гражданину без участия самого гражданина; в-третьих возможность перехода на электронные документы, которые при этом сохраняют свою юридическую силу. [4]

Однако, учитывая, темпы развития информационной среды в мире, для России, как сравнительно молодой державой с недостаточно развитыми информационными технологиями, следовать таким темпам без издержек и проблем сложно. Можно выделить некоторые проблемы в области электронного взаимодействия государства и населения:

1) Недостаточный охват «электронным правительством» государственных и муниципальных услуг, которые нужно переводить в электронный формат. Насчитывается около 800 государственных, около 100 тысяч региональных и муниципальных существующих услуг. Из них реально работают около 150, при этом существует проблема обратной связи, когда подача заявки на оказание услуги может оказаться без ответа. [14]

2) Межведомственное взаимодействие недостаточно налажено, в том числе по причине низкого технического обеспечения ведомств, в особенности в муниципалитетах;

3) До сих пор страдает качество предоставления услуг, при котором граждане не могут отслеживать стадию прохождения своей заявки на предоставление услуги.

В связи с указанными проблемами, мы предлагаем предпринять следующие шаги:

1) Важно обеспечить все ведомства, соответствующим техническим оснащением, при этом отдельное внимание стоит уделить муниципалитетам, в которых есть возможность доступа к электронной системе.

2) Разработать систему межведомственного взаимодействия в формате «одного окна», при оказании самых востребованных государственных услуг. При этом приоритетным показателем будет не количество предоставляемых услуг, а их качество;

3) Увеличить число многофункциональных центров на территории сельских поселений;

4) Выстроить работу по популяризации многофункциональных центров, порталов государственных услуг среди населения. Информировать важно как молодое поколение, так и граждан преклонного возраста.

На сегодняшний день развитие электронного взаимодействия государства и населения в России переживает стадию становления, поэтому важно в этой среде перенимать любой позитивный опыт зарубежных стран и выстраивать свою систему электронного взаимодействия, учитывая специфику российского населения.

Использованные источники:

1. Об обеспечении доступа к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления [Электронный ресурс] : федер. закон Российской Федерации от 9 фев. 2009 г. № 8–ФЗ // СПС «Консультант Плюс

2. Гарифуллина, А. Ф. Роль информационной политики в политико-коммуникационном процессе: концепции, категории. [Текст] / А. Ф. Гарифуллина // Российский электронный научный журнал. – 2013. – № 3. – С. 91–95.

3. Гарифуллина, А.Ф., Рахимова, И.К. Развитие электронных ресурсов в органах местного управления [Текст] / А. Ф. Гарифуллина, И. К. Рахимова // Экономика и социум. – 2014. – № 1-1 (10). – С. – 390–391.

4. Гарифуллина, А. Ф., Гарданов, Р. Р. Эффективность государственного и муниципального управления [Текст] / А. Ф. Гарифуллина, Р. Р. Гарданов // Экономика и социум. – 2013. – № 4-1 (9). – С. 316–319.

5. Гарифуллина А.Ф., Исакаева Д.Ф. Проблемы кадровой политики Республики Башкортостан [Текст] / А. Ф. Гарифуллина, Д. Ф. Исакаева // Экономика и социум. – 2013. – № 4-1 (9). – С. 677-679.

6. Низамова, А.Р., Гарифуллина, А.Ф. Правовое регулирование информатизации государственного управления: международный опыт [Текст] / А. Ф. Гарифуллина, А.Р. Низамова // Экономика и социум. –2013. – № 4-2 (9). – С. 347-349.
7. Гарифуллина, А.Ф., Тимиргалина, В.В. Совершенствование организации деятельности муниципальных служащих в Российской Федерации [Текст] / А. Ф. Гарифуллина, В. В. Тимиргалина // NovaInfo.Ru. – 2014. – № 29. – С. 354-355.
8. Зиозетдинова, А.Б., Гарифуллина, А.Ф. Оценка эффективности деятельности муниципальных учреждений РФ [Текст] / А. Ф. Гарифуллина, А. Б. Зиозетдинова // Экономика и социум. – 2014. – № 3-2 (12). – С. 34-36.
9. Анкудимова, К. Ю., Гарифуллина, А. Ф. Внедрение инновационных технологий в муниципальное управление [Текст] / А. Ф. Гарифуллина, К. Ю. Анкудимова // Экономика и социум. –2014. – № 3-1 (12). – С. 82-85.
10. Гарифуллина, А.Ф., Тимиргалина, В.В. Роль электронного документооборота в органах муниципальной власти Российской Федерации А. Ф. Гарифуллина, В. В. Тимиргалина // NovaInfo.Ru. – 2014. – № 29. – С. 350-352.
11. Гарифуллина, А.Ф. Информационная политика органов исполнительной власти Республики Башкортостан: проблемы и пути решения [Текст] / А. Ф. Гарифуллина // Вестник Башкирского университета. – 2010. – Т. 15. – № 3. – С. 790-792.
12. Назаренко, А.Ю., Гарифуллина, А.Ф. Проблемы информатизации государственного и муниципального управления [Текст] / А. Ю. Назаренко, А. Ф. Гарифуллина // Экономика и социум. – 2013. – № 2-2 (7). – С. 200-202.
13. езервы повышения качества предоставления государственных услуг в электронном виде [Текст] : доклад / Из выступления на заседании президиума Совета при Президенте Российской Федерации по модернизации экономики и инновационному развитию России – Москва, 2014.
14. Сабитов, И.К., Рябов, С.А., Фаттахов, Ч.Р. Некоторые проблемы реализации избирательного права на муниципальном уровне [Текст] / И. К. Сабитов и др. // Вестник Башкирского университета. – 2011. – Т. – 16. – № 4. С. – 1445-1448.

УДК 331.108

Савилова Е.С.
студент 3 курса
Харченкова Г.И., к.т.н.
доцент
Амурский государственный университет
Россия, г. Благовещенск

УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТАМИ В МБОУ ДОД «ДЕТСКАЯ ШКОЛА ИСКУССТВ»

Статья посвящена проблемам управления конфликтами в МБОУ ДОД «Детская школа искусств». В ней подробно представлен анализ работников по полу, возрасту, стажу. Было проведено анкетирование персонала на определение уровня конфликтности в организации, определена шкала глубины конфликтов. По выявленной проблеме был разработан план реализации управленческого решения, составлены сметы расходов на реализацию каждого управленческого решения, выбрано управленческое решение. Также была произведена оценка эффективности принятого управленческого решения.

Ключевые слова: конфликт, управленческое решение, управление конфликтами, конфликтология.

The article is dedicated to conflict management MBOU DOD "Children’s art school". Article detail an analysis of employees by gender, age, seniority. Tests were conducted to determine the level of conflict in the organization, the scale of the depth of the conflict. On identified the problem has been developed plan of realisation for the administrative decision, drawn up cost estimates for the realisation of each management solutions, choose the most suitable and optimal management decisions. There was also evaluated efficiency of management decisions.

Keywords: conflict, management decision, conflict management, conflictology.

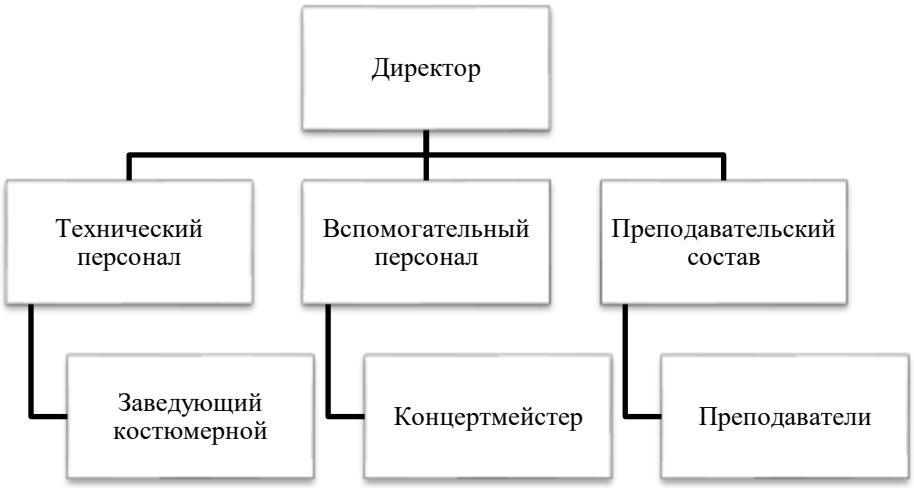
В общественной жизни постоянно наблюдается процесс столкновения идей, жизненных позиций, целей не только в жизни отдельных людей, но и малых и больших коллективов, а также других сообществ. Нередко возникающие в процессе коммуникации расхождения и противоречия различных сторон перерастают в конфликты. Актуальность управления конфликтами как теоретическая, так и практическая – очень велика. В настоящее время, данная проблема требует к себе особого внимания.

Конфликт – это нормальное проявление социальных связей и отношений между людьми, способ взаимодействия при столкновении несовместимых взглядов, позиций и интересов, противоборство взаимосвязанных, но преследующих свои цели двух или более сторон.

Целью данной работы является выявление конфликтов в МБОУ ДОД «Детская школа искусств», а также принятие оптимального решения по предотвращению конфликтов.

Муниципальное бюджетное образовательное учреждение дополнительного образования детей «Детская школа искусств» - некоммерческая организация, созданная администрацией Тамбовского района для выполнения работ, оказания услуг в целях обеспечения реализации предусмотренных законодательством РФ полномочий органов местного самоуправления Тамбовского района Амурской области.

Рисунок 1 – Организационная структура МБОУ ДОД «Детская школа искусств»



На рисунке 1 представлено схематичное отражение состава и иерархии МБОУ ДОД «Детская школа искусств». Организационная структура определяет распределение ответственности и полномочий внутри МБОУ ДОД «Детская школа искусств».

МБОУ ДОД «Детская школа искусств» осуществляет предпрофессиональную подготовку обучающихся в 7 отделениях: художественное, фортепианное, хореографическое, отделение сольного эстрадного пения, театральное, эстрадно-духовое, фольклорное.

Для выявления проблемы в учреждении было проведено анкетирование персонала, в котором в качестве респондентов выступили преподаватели организации в количестве 15 человек.

Некоторые вопросы из анкеты представлены ниже:

1 Как вы считаете, насколько высок уровень социальной конфликтности МБОУ ДОД «Детская школа искусств?

2 На что в большей степени, по Вашему мнению, оказывает влияние конфликт в образовательном учреждении?

3 Как часто возникают конфликты в организации?

4 Насколько хорошо, по Вашему мнению, администрация школы помогает справляться с конфликтными ситуациями, возникающими между

работниками учреждения?

Проанализировав данные анкет, можно сделать вывод, что наиболее остро встает проблема, связанная с оплатой труда в учреждении. Дело в том, что в учреждении дополнительного образования проводится подушевая оплата, то есть оплата труда работника полностью зависит от количества обучающихся в группе.

Преподавательский состав считает, что уровень социальной конфликтности в МБОУ ДОД «Детская школа искусств» скорее высок, чем низок.

Также был произведен анализ персонала по половой структуре.

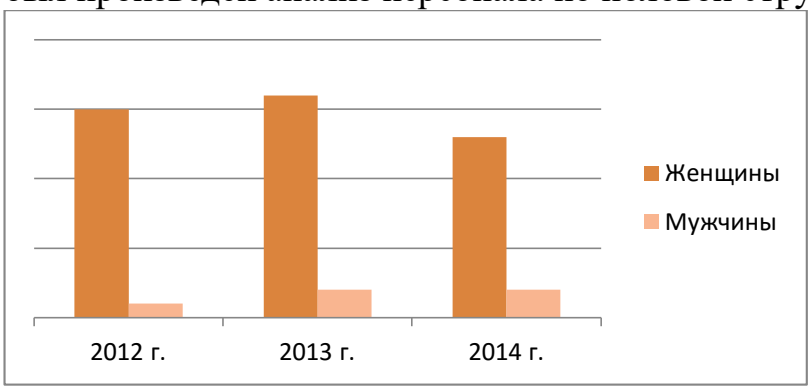


Рисунок 2 – Данные о половой структуре персонала МБОУ ДОД «Детская школа искусств»

Из данных о половой структуре персонала учреждения за 2012-2014 гг. следует, что в коллективе преобладают женщины, мужчины составляют лишь малую часть.

Далее была проанализирована возрастная структура персонала организации.

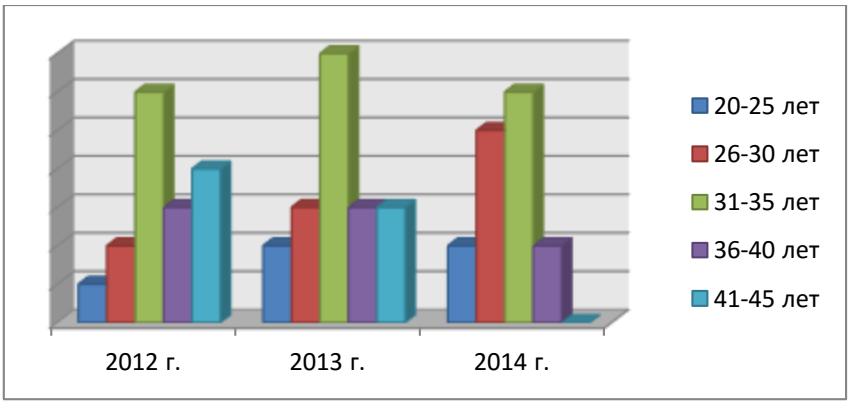


Рисунок 3 – Данные о возрастной структуре персонала МБОУ ДОД «Детская школа искусств»

Из рисунка 3 можно сделать вывод, что наиболее преобладающий возраст в организации 30-35 лет.

Также был проанализирован стаж работников МБОУ ДОД «Детская школа искусств».

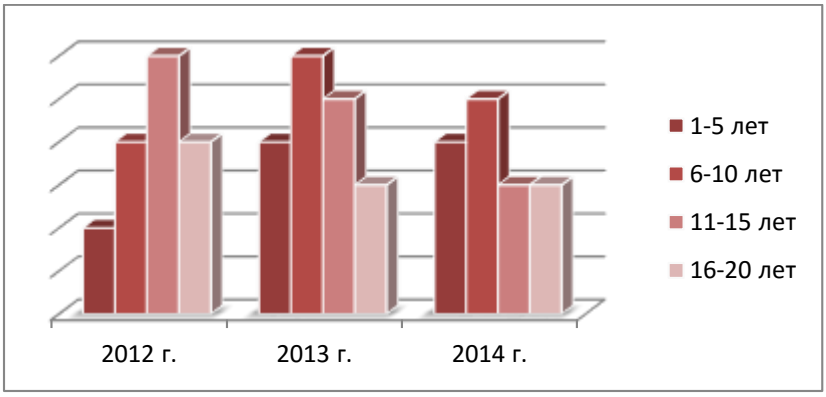


Рисунок 4 – Данные о стаже работников МБОУ ДОД «Детская школа искусств»

На рисунке 4 представлены данные о стаже работников за 2012-2014 гг., преобладающим стажем работников является в 2012 году 11-15 лет, в 2013 году 6-10 лет.

На основании представленных рисунков можно сделать вывод, что в коллективе разнообразные возрастные группы работников с различным стажем работы, женская часть коллектива преобладает.

Для наиболее полного анализа персонала были представлены данные о численности работников.

Таблица 1 – Среднесписочная численность работников МБОУ ДОД «Детская школа искусств»

Год	Среднесписочная численность работников, чел.
2012	16
2013	18
2014	15

Среднесписочная численность работников увеличилась в 2013 году по сравнению с 2012 из-за введения в штат двух новых штатных единиц, а 2014 году уменьшилась из-за ухода преподавателей на пенсию и в декретный отпуск.

Для выявлении конфликта было проведено тестирование «Избегающий конфликта». Тест содержал 10 утверждений, каждое из которых требовало ответа «да» или «нет». Оценка результатов производилась по количеству суммы баллов. Оценка 8-11 баллов – в поведении опрашиваемого выражена тенденция к конфликтности; 4-7 баллов – средневыраженная тенденция к конфликтному поведению; 1-3 балла – тенденция не выражена.



Рисунок 5 – Результаты теста «Избегающий конфликта»

Результаты теста «Избегающий конфликтов» позволяют сделать вывод о том, что уровень конфликтности в организации достаточно высок. 40% коллектива имеют тенденцию к конфликтам.

Конфликты в организации возникают из-за большой разницы в размерах заработной платы между работниками учреждения, так как размер заработной платы зависит от количества учеников в группе, а также от количества отработанных человеко-часов.

Для определения глубины конфликта был проведен тест «Шкала глубины конфликта».

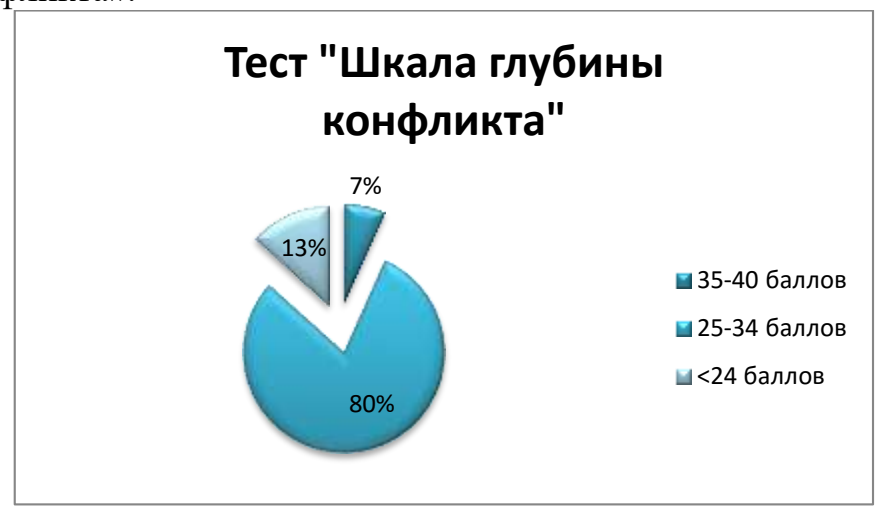


Рисунок 6 – Результаты теста «Шкала глубины конфликта»

Сумма баллов, равная 35-40, говорит о том, что конфликтующие заняли по отношению друг к другу жесткую позицию; 25-34, указывает на колебания в отношениях конфликтующих сторон; менее 24 свидетельствует о случайности возникшего конфликта.

По результатам теста «Шкала глубины конфликта» можно сделать вывод о том, что руководитель должен принять на себя роль консультанта в возникшем конфликте.

Для предотвращения конфликтных ситуаций в учреждении необходимо разработать план рекомендаций и смету расходов по улучшению социально-психологического климата в организации.

Альтернативными вариантами решения данной проблемы выступают:

1 Проведение планерок для преподавателей различных отделений школы;

2 Проведение мероприятий по сплочению коллектива во внерабочее время;

3 Проведение консультаций психолога;

4 Введение в штат должности психолога.

Выбор управленческого решения будет осуществлен в пользу той альтернативы, которая позволит достичь цели – улучшение социально-психологичекого климата организации, а также будет менее затратна.

Были составлены сметы расходов для каждого альтернативного варианта решения данной проблемы.

Таблица 2 – Затраты на проведение рекомендуемых мероприятий

№ п/п	Вариант улучшения социально-психологического климата МБОУ ДОД «Детская школа искусств»	Сумма сметы расходов, руб.
1	2	3
1	Проведение планерок для преподавателей различных отделений школы	2820
2	Проведение мероприятий по сплочению коллектива во внерабочее время	27300
3	Проведение консультаций психолога	10500
4	Введение в штат должности психолога	74289

По результатам плана реализации и сметы расходов на его реализацию можно сделать вывод, что были разработаны варианты по улучшению социально-психологического климата МБОУ ДОД «Детская школа искусств», в результате которых был выбран вариант проведение консультаций психолога, также была составлена смета расходов на реализацию данного плана, составившая в сумме 10500 рублей.

Выбранный вариант будет применен в организации для предотвращения конфликтных ситуаций. В дальнейшем планируется применение всех альтернативных вариантов для устранения данной проблемы.

При принятии управленческого решения по управлению конфликтами цель - выявление конфликта в МБОУ ДОД «Детская школа искусств», а также принятие оптимального решения по предотвращению конфликта - достигнута.

Использованные источники:

1 Анцупов, А.Я. Конфликтология: учебник/ А.Я. Анцупов, А.И. Шипилов.-СПб:Питер, 2013.-512с.

2 Кудрявцев, В.Н. Основы конфликтологии: учебное пособие/ В.Н. Кудрявцев. –М.: ИНИОН, 2013.-516 с.

3 Положение об оплате труда Муниципального бюджетного

образовательного учреждения дополнительного образования детей «Детская школа искусств» - 2014 г.
4 Устав Муниципального бюджетного образовательного учреждения дополнительного образования детей «Детская школа искусств» - 2011 г.

УДК 336.74

Савичев С.Е.
студент 3 курса
Григорян А.Г.
студент 3 курса
факультет «Государственное управление и финансовый контроль»
Финансовый университет при Правительстве РФ
научный руководитель: Бердышев А.В., к.э.н.
доцент
кафедра «Денежно-кредитные отношения и монетарная политика»
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ КРЕДИТ И ЕГО РОЛЬ В СОЗДАНИИ ВЫСОКОГО ЖИЗНЕННОГО УРОВНЯ НАСЕЛЕНИЯ

Аннотация: статья посвящена основным положениям потребительского кредитования в современной России, рассмотрены основные принципы потребительского кредитования, проблемы и перспективы развития потребительского кредитования как института совершенствования банковского кредитования населения.

Ключевые слова: кредит, кредитование, потребительский кредит, банковское кредитование.

Abstract: the article is devoted to the basic provisions of consumer credit in Russia today, the basic principles of consumer lending, the problems and prospects of development of consumer credit as an institution of improving bank lending.

Keywords: loan, lending, consumer credit, bank lending.

Наиболее важным фактором для ускоренного роста экономики России, служит рынок кредитования населения. Благодаря данному виду кредитования на рынке формируется спрос населения на качественные услуги кредитования в банках. На основе кредита, население может осуществлять давно запланированные покупки уже сейчас, а не в далеком будущем, путем накапливания определенной суммы денежных средств.

Для большинства граждан Российской Федерации предоставление кредита остается единственной возможностью, благодаря которой они могут осуществлять свои потребительские желания. Кредитование населения обеспечивает не только увеличение его платежеспособного спроса и увеличение высокого уровня жизни населения , но и способствует увеличению темпов сбыта товаров и услуг, что положительно влияет на

доходы предприятий и организаций , которые производят данную продукцию.

Так мы можем сделать вывод о том, что, актуальность потребительского кредитования населения ,весьма высока. За последние 5 лет ,мы можем наблюдать резкий скачок спроса на потребительский кредит, так как условия получения стали весьма облегченными. В связи с этим, кредитные организации идут на уступки своим клиентам, а именно для каждого клиента ,подбирается индивидуальный пакет кредитования, на более выгодных условиях. Сегодня, чтобы получить потребительский кредит ,необходимо предоставить некоторые документы, а разрешение на получение кредита ,можно получить в течение одного часа.

Одним из наиболее практичных вариантов заимствования, явилось именно получение населением ссуды. Ярким показателем этого может служить тенденция быстрого развития банковских услуг в сфере кредитования. В кратчайший период тенденция развития потребительского кредитования не изменится, потому что данный сектор бизнеса обеспечивает кредитные учреждения высокой прибылью и в то же время остается доступным для заемщиков.

Потребительское кредитование представляет собой наиболее востребованную банковскую процедуру в развитых странах Запада. В современной России функционируют около 240 банков и конкуренция, которая возникает между ними , постоянно растет, в связи с этим, возрастает потребность и необходимость улучшать условия выдачи кредитов, модернизировать сферу услуг и сервиса, а также получать точную информацию о политике конкурентов.

Проблемы потребительского кредитования в России тесно связаны с тем, что работа банков в данном направлении получила наиболее ритмичный и активный характер развития, однако, положение заметно усложнялось. Это объяснялось отсутствием эффективно действующей контрольной системы , регулирующая истории кредитования всех заемщиков, как например, это происходит в странах Запада.

Одна из основных проблем потребительского кредитования заключается в невозврате полученного кредита, так как заемщик просчитался в своей платежеспособности выплаты кредитного займа или увеличением процентов по отсрочке, в связи с этим , возникает эффект снежного кома, который приводит к отсутствию средств для погашения кредитного займа.

Другой проблемой не выплат денежных средств является положение, когда с самого начала предполагалось не выплачивать кредитный займ. Это обстоятельство привело к финансовым рискам банков и стало проблемой на пути потребительского кредитования, что приводит к кризисному состоянию экономики , именно для этого необходима

своевременная кредитная истории заемщика, которая позволит предотвратить все риски.

Следующая проблема, которая стоит перед гражданами России состоит в том, что доходы физических лиц не являются полностью прозрачными, в данном случае граждане не могут предоставить кредитным организациям полную и реальную информацию о размере своей заработной платы. В связи с этим, банки вынуждены упрощать процесс выдачи кредита, потому что это хоть как-то влияет на достоверность информации , а также точному расчету предоставления займа. Поэтому этого у банков возникают определенные финансовые риски.

На территории России, совсем недавно вошло в моду такое направление получения кредита как – «экспресс- кредитование», что снова будет пагубно сказываться на кредитование населения в России. Причина состоит в том , что в данном виде предоставления кредита, необходимы куда меньше информации о заемщике, нежели в обычном кредитовании ,в связи с этим недобросовестные заемщики имеют возможность получить банковскую ссуду без препятствий. Именно поэтому на данный вид кредитования приходится больше случаев невозврата займа.

Таким образом, в формировании потребительских кредитов играют важную роль, а именно:

- они увеличивают совокупный спрос
- повышают благосостояние населения

Данный сегмент рынка имеет возможность дальнейшего развития , так как он предоставляет возможность кредиторам получать огромную возможность, экономя свои личные издержки, а также ускоряя сбыт товаров и услуг. Население же, может удовлетворить свою потребность быстро и легко ,не занимаясь экономией своих денежных средств.

Сегодня формирование рынка кредитования населения в России имеет довольно спорные перспективы. Однако с одной стороны население имеет возможность приобрести продукцию, используя неупрощённый вариант получения средств в займы, но с другой стороны остается отрицательные эффекты данного процесса, замедляющие деятельность банков в сфере потребительского кредитования в России. Великие перспективы развития получения потребительского кредита, возможны лишь в случаи разрешения огромного количества проблем, а также полной модернизации всей кредитной системы на территории России.

Использованные источники:

1. Асланов Д.И., Голубова М.И. Гуманистические аспекты экономического развития//Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2013. № 12 (60). с. 74.

2. Бокова Ф.М., Новоселова Н.Н. Обеспечение экономического роста региональной банковской системы, ее инфраструктуры и реализации инвестиционного потенциала региона//Инженерный вестник Дона. 2012. № 3 (21). с. 542-546
3. Воронина Е. Р. Современный рынок банковского кредитования населения в РФ / Е. Р. Воронина // Молодой ученый. — 2014. — №17. — с. 256-257.
4. Жабина О. А. Перспективы потребительского кредитования на современном этапе в РФ / О. А. Жабина, Н. Э. Ухварина, Т. В. Красовская // Молодой ученый. — 2014. — №1. — с. 365-366.
5. Красовская Т. В. Проблемы потребительского кредитования на современном этапе в РФ / Т. В. Красовская, А. А. Растащенова, О. А. Жабина // Молодой ученый. — 2013. — №6. — с. 355-357.
6. Степанова О.А., Орлова С.А., Шпортова Т.В. Потребительское кредитование в России: проблемы и пути решения // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 2-13. – с. 2930-2932.

УДК 338.242.4

Саиткина М.Э.
студент 4 курса
Останина Е.В.
старший преподаватель
кафедра управленческого учета и анализа
Кузбасский Государственный Технический Университет имени Т.Ф.Горбачева
Институт экономики и управления
Россия, г. Кемерово

ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И РАЗВИТИЯ КОНСАЛТИНГА В РОССИИ

Статья посвящена: рассмотрению основных аспектов возникновения консалтинговых услуг, а также его развитие в России.

Ключевые слова: консалтинговые фирмы, консалтинговые услуги, революции, консультирование.

HISTORY AND DEVELOPMENT CONSULTING IN RUSSIA

The article is dedicated: consideration of the main aspects of the emergence of consulting services, as well as its development in Russia.

Keywords: consulting firms, consulting services, revolution, advice.

Консалтинг зародился еще в ходе промышленной революции, в период появлений первых фабрик. Консалтинг может становится возможным, если общение и структура достигает высокого уровня. То есть, должны быть использованы разные методы и принципы консультирования, а у предпринимателя должно быть внутреннее неудовлетворение своего положение, и попытки совершенствовать свои

методы управления. Первые условия для этого были созданы во второй половине 19в., именно в это время и зародилось движение научного управления. [1]

Консультирование фокусировалось в большей мере на вопросах производительности и эффективности работы самих фабрик, рациональной работы труда и снижении издержек производства. [1] Именно это консультирование называли организацией производства, а консультантов – экспертами по повышению эффективности.

В начале двадцатого века сфера деятельности консалтинга значительно выросла. Появились первые профессиональные консультанты, такие, как Фредерик Тейлор, Артур Д. Литтл, Тоуэрс Пэррин и Гаррингтон Эмерсон. Последние двое основали первые консалтинговые фирмы. В 1914 г. в Чикаго Эдвин Буз основал службу деловых исследований "Буз-Аллен энд Хамилтон". Появились консалтинговые фирмы по управлению человеческими ресурсами, по управлению сбытом и маркетингом, а также по управлению финансовыми ресурсами. В 1925 г. Джеймс О. МакКинси и Эндрю Томас Карни в партнерстве основали компанию, давшую впоследствии начало двум крупнейшим в мире консалтинговым фирмам - "МакКинси энд Компани" и "А. Т. Карни".[4]

В 20-30е годы после “великой депрессии” консалтинг получил признание во всех развитых странах. Но его объем и сфера взаимодействия были сильно ограниченны. Их услуги были популярны в кругу крупных фирм промышленности. Однако появился спрос на консультирование государственного сектора и военного комплекса, именно этот факт сыграл роль во второй мировой войне.

Появилась совсем новая концепция реструктуризации, то есть предприятия разделялись и происходило их слияние, тем самым они образовывали стратегические группы и совместно использовали ресурсы для повышения эффективности предприятий и сокращения издержек.

Рынок консалтинговых услуг в России развит не так уж и хорошо. Если мы будем сравнивать возраст рынка консалтинговых услуг России с возрастом иностранных государств консультационных услуг, очевидно, что консалтинговые услуги в России прибывают на начальном этапе его формирования, однако обладает широким взглядом.

Предпосылки для возникновения консалтинга - наличие рыночной экономики. В 90х годах в России начал развиваться частный бизнес, именно это время можно считать моментом возникновения консалтинговых услуг.

Стал появляться частный бизнес, совершенно разного уровня, различных направлений и различных размеров. Один из наиболее популярных видов консалтинговых услуг можно выделить налоговый. Небольшие фирмы, где находились по три человека, помогали в консультации налогообложения, увеличения прибыли, помощь в

регистрации фирм с упращенной системой налогооблажения, помощь перевода на льготный режим, различных вексельных схем. Своих клиентов они находили около налоговых инспекций.

Главным источником для рынка консалтинговых услуг в те времена были научно-исследовательские институты и высшие учебные заведения. Перейдя на фактическое самообеспечение, консалтинг подтолкнул специалистов покинуть свои места работы и начать продавать свои частные услуги, проходившие в большей своей мере в форме неких тренингов или семинаров. [1] Однако, независимые консультанты, в силу повышения отдачи от своих услуг и в случаях больших и трудоемких проектов, старались не разрывать связь друг с другом, а наоборот в какой-то мере поддерживать товарищей. Как раз из-за таких союзов появлялись совместные бизнесы, имевшие большие плюсы перед индивидуальными консультантами, из-за широких возможностей и большого круга услуг.

Однако, даже появление частного бизнеса, который хотел развиваться, и консультантов, которые могли помочь этому развитию, и получить незначительные потери, высокого спроса на консалтинг так и не было. [2] Можно выделить две причины по которым люди не желали обращаться в консалтинговые фирмы.

Первую причину можно определить, как нехватка консультантов в экономических сферах. Вторая причина-это недооцененность консалтинговых услуг. Общество не понимало, зачем платить деньги другим людям, за работу которые они, по их мнению, могут сделать сами.

Однако спрос на консалтинговые услуги в данное время значительно вырос. Также можно отметить нехватку специалистов в данной сфере, поэтому бизнесу приходится обращаться в крупные консалтинговые фирмы, что не всегда удобно для малого бизнеса. [3]

По мнению специалистов, в ближайшее время темп прироста количества консалтинговых компаний по некоторым регионам превысит московский показатель. Необходимо отметить, что данный прогноз сделан с учетом снижения темпа прироста консалтинговых компаний в Москве и Санкт-Петербурге, где помимо высокой конкурентной среды, в последние годы отмечена тенденция вытеснения с рынка мелких игроков более крупными компаниями. [4]

Использованные источники:

1. ЦыцароваТ.Е. Управленческое консультирование УлГТУ, 2009. С. 10-12.
2. Управленческое консультирование, Блинов А.О., Дресвянников В.А., 2013. С. 49-51
3. Фомишен, С. В. Управленческое консультирование. Международный опыт / С. В. Фомишин.Ю. В. Чернов. – Ростов н /Д.: Феникс, 2006. С.112-121

4. История развития консалтинга [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://studall.org/all2-21591.html 07.01.2016.

УДК 336.2:613.83

Салихьянов Д.И.
студент 4 курса
Минеева В.М.
доцент
кафедра финансов и кредита
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
Россия, г.Уфа

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ОПЕРАЦИЙ С НАРКОТИЧЕСКИМИ ЛЕКАРСТВЕННЫМИ СРЕДСТВАМИ

Наркотические лекарственные средства и психотропные вещества в силу своей специфичности не могут свободно продаваться в аптеках. Законодательством предусмотрены особые требования к их учету и хранению. Что относится к наркотическим средствам, какими документами оформляется их отпуск, каковы особенности их документального, бухгалтерского и налогового учета, какие виды ответственности предусмотрены за нарушение правил оборота наркотических средств и психотропных веществ.

На сегодняшний день актуальная проблема это налоговый учёт наркотических лекарственных средств. Какие средства подлежат налогообложению. Какова процентная ставка.

Перечень наркотических лекарственных средств прописан в Постановление Правительства Российской Федерации от 30 июня 1998 г. № 681 «Об утверждении перечня наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров, подлежащих контролю в Российской Федерации»[4]

К таким средствам относятся: дезоморфин, морфин метилбромид, оксиморфон, петидин и прочие наркотические лекарственные вещества.

Данные вещества не продаются открыто, но подлежат налогообложению.

Признаются ли объектом обложения НДС операции по реализации наркотических лекарственных средств и психотропных веществ (в том числе изготовленных в аптеках по рецептам врачей), а также по изготовлению наркотических лекарственных средств и психотропных веществ?

Рассмотрим порядок их налогообложение более подробно. Реализация наркотических лекарственных средств и психотропных веществ. В соответствии с пп. 4 ст. 164 НК РФ операции по реализации лекарственных средств, в том числе внутриаптечного изготовления, облагаются НДС по ставке 10%. Следовательно, операции по реализации

наркотических лекарственных средств и психотропных веществ, изготовленных в аптеках по рецептам врачей, подлежат обложению НДС по ставке 10%[2].

Изготовление наркотических лекарственных средств и психотропных веществ не облагаются НДС на территории РФ операции по реализации услуг аптечных организаций по изготовлению лекарственных средств. Следует иметь в виду, что данные услуги оказываются на основании договоров, заключенных с юридическими лицами (например, с больницами), причем изготавливаться лекарственные средства должны из сырья заказчика.

Следует иметь в виду, что: указанные операции не облагаются НДС, если соблюдаются два условия: наличие лицензии у организации, осуществляющей эти; ведение раздельного учета при осуществлении операций, подлежащих и не подлежащих обложению НДС[2].

В части налогообложения прибыли в НК РФ сказано, что: российские организации признаются плательщиками налога на прибыль; объектом обложения налогом на прибыль признается прибыль, полученная организацией.

Для российских организаций прибыль - это полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов.

В соответствии с п. 1 ст. 284 НК РФ прибыль, полученная аптекой от реализации наркотических лекарственных средств и психотропных веществ, облагается налогом на прибыль в общеустановленном порядке по ставке 20%.

Далее рассмотрим вопрос, касающийся возможности получения налогового вычета при приобретении наркотических лекарственных средств.

Налогоплательщики имеют право получить вычет на лекарства, которые были приобретены для его лечения. Это возможно при соблюдении следующих условий: – лекарства должны быть назначены лечащим врачом, – лекарства должны быть приобретены за счет собственных средств, – лекарства должны входить в Перечень, утвержденный Постановлением Правительства РФ от 19.03.2001 г. № 201[3].

Общая сумма социального налогового вычета на лечение принимается в сумме фактически произведенных расходов, но не более 120000 руб. Это означает, что налогоплательщик должен самостоятельно выбрать, какие виды расходов и в каких суммах будут учтены в пределах максимальной величины социального налогового вычета.

Социальный налоговый вычет на приобретение медикаментов предоставляется налогоплательщику, если оплата лечения не была произведена за счет средств работодателя[5].

Сумма налога, подлежащая возврату по декларации, возвращается на основании заявления налогоплательщика в течение одного месяца со дня подачи заявления о возврате, но не ранее чем с момента завершения камеральной налоговой проверки налоговой декларации либо с момента, когда такая проверка должна была быть завершена. При этом следует иметь в виду, что камеральная проверка налоговой декларации проводится в течение трех месяцев со дня представления такой декларации и документов, служащих основанием для исчисления и уплаты налога. Сумма налога перечисляется на счет налогоплательщика, открытый в банке.

Предметом преступления являются рецепт либо иной документ, дающий право на получение наркотических средств или психотропных веществ.

Рецепт – это составленное на бланке установленного образца и содержащее все необходимые реквизиты письменное предписание врача о выдаче (а при необходимости – изготовлении) аптекой указанного лекарства или препарата, содержащего наркотические или психотропные вещества, о его составе и способе применения.

К таким документам относятся, например, лицензия на определенный вид деятельности, связанной с оборотом наркотических средств и психотропных веществ, заявка медицинского учреждения на получение наркотических средств или психотропных веществ для использования в лечебной практике, выписка из истории болезни стационарного больного, товарно-транспортная накладная, книга учета расходования лекарственных препаратов, содержащих наркотические или психотропные вещества.

Под незаконной выдачей рецепта понимается его составление и вручение лицу, которое не нуждается в применении препаратов, содержащих наркотические или психотропные вещества, либо указание в рецепте завышенного количества препарата, не соответствующего медицинским показаниям или норме единовременной выдачи. Незаконная выдача иного документа, дающего право на получение наркотических средств или психотропных веществ, означает вручение такого документа физическому или юридическому лицу, не имеющему права на его получение.

Преступление признается оконченным с момента вручения лицу оформленного надлежащим образом рецепта на получение препарата, содержащего наркотические средства или психотропные вещества, либо документа, дающего право на получение наркотических средств или психотропных веществ, независимо от того, были ли получены указанные препараты, средства или вещества по рецепту или документу.

Получение по поддельному рецепту или иному документу наркотических средств или психотропных веществ следует дополнительно

квалифицировать по ст. 228 УК РФ как незаконное приобретение указанных средств или веществ[1].

Использованные источники:

1. Уголовный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] от 13.06.1996 № 63-ФЗ принят Гос. Думой 24 мая 1996г.: (ред. от 30.12.2015) // СПС «Консультант Плюс»
2. Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] от 31.07.1998 № 146-ФЗ принят Гос. Думой 16 июля 1998г.: (ред. от 13.07.2015) // СПС «Консультант Плюс».
3. Постановление Правительства РФ [Электронный ресурс] от 19.03.2001г. № 201: (ред. от 26.06.2007) // СПС «Консультант Плюс».
4. Постановление Правительства РФ [Электронный ресурс] от 30 июня 1998г. №681: (ред. от 12.10.2015) // СПС «Консультант Плюс».
5. Минеева, В.М. Эффективность уплаты налогов в РФ [Текст] /В.М. Минеева., Р.И. Максютова // В сборнике: ИННОВАЦИОННАЯ НАУКА И СОВРЕМЕННОЕ ОБЩЕСТВО Сборник статей Международной научно-практической конференции. 2014. С. 166-169.

Салихьянов Д.И.
студент 4 курса
Лукьянова И.В.
студент 4 курса
Владимиров И.А.
доцент
кафедра государственного и муниципального управление и права
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
Россия, г.Уфа

ПРОБЛЕМА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В СУБЪЕКТАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Сельское хозяйство - это одна из важнейших отраслей мировой экономики в целом и российской экономики в частности.

Целью осуществления мероприятий по поддержке экономически значимых программ развития сельского хозяйства субъектов Российской Федерации является социально-экономическое развитие сельских территорий в субъектах Российской Федерации за счет реализации региональных программ развития сельского хозяйства, имеющих экономическое значение с учетом особенностей региона.

Актуальность рассматриваемой темы заключается в том, что длительное невнимание к данной проблеме привело к негативным последствиям, в первую очередь в сфере оборота продовольствия, так как во многих сегментах продовольственного рынка отечественные аграрные

товаропроизводители стали проигрывать конкурентную борьбу зарубежным производителям продовольствия.

Также в диссертационной работе Владимирова И.А говорится об экономической потребности учета специфики аграрного предпринимательства, несовершенством правового регулирования указанных отношений, отсутствием целостного научного исследования данной темы, а также противоречивой практикой осуществления предпринимательской деятельности в аграрном секторе экономики[2].

В этой связи, нам представляется, что выяснить особенности и определить основные направления совершенствования правового регулирования предпринимательской деятельности в сельском хозяйстве для правовой науки и хозяйственной практики, несомненно, является актуальной задачей.

Средства федерального бюджета, предусматриваемые на поддержку экономически значимых региональных программ, предполагается предоставлять на конкурсной основе в виде субсидий бюджетам субъектов Российской Федерации, представивших целевую комплексную программу развития отдельной подотрасли сельского хозяйства, подготовленную с учетом Программы, на реализацию следующих мероприятий:

- поддержание производства (сельскохозяйственного, перерабатывающего, снабженческо-сбытового и др.), имеющего существенное значение для социально-экономического устойчивого развития сельских территорий субъектов Российской Федерации;

- поддержание традиционной для субъектов Российской Федерации подотрасли сельского хозяйства и существенной для социально-экономического развития сельских территорий субъектов Российской Федерации;

- формирование условий для развития новой подотрасли сельской экономики в регионе, которая окажет существенное влияние на рост социально-экономического развития сельских территорий в субъектах Российской Федерации.

В целом, можно утверждать, что малое предпринимательство в сельском хозяйстве есть довольно специфичная и очень важная составляющая как сектора малого предпринимательства, так и в целом экономики страны[3].

Это касается не только исключительных особенностей присущих самому сельскому хозяйству, но и в первую очередь тем, что малое сельскохозяйственное предпринимательство, будучи «расположенное» на местах – в деревнях и селах – выполняет социально-экономические функции, решает социально-экономические задачи – обеспечивает продовольствием сельское и городское население, организует новые рабочие места, снижает уровень безработицы, но главное – поддерживает и преобразовывает сельский уклад и сохраняет «целостность» территорий.

Правовое регулирование предпринимательской деятельности в сельском хозяйстве - это деятельность государственных органов и субъектов аграрного предпринимательства по созданию и реализации правовых норм, регулирующих общественные аграрные правоотношения в целях обеспечения устойчивого развития и эффективности аграрного производства.

Законы государства могут либо стимулировать и поощрять становление различных форм предпринимательства, либо затруднять их развитие. В Гражданском кодексе РФ установлен не примерный и даже не основной, а исчерпывающий перечень организационно-правовых форм, в которых может функционировать субъект аграрного предпринимательства. Право на свободный труд, обеспечивающий достойный уровень жизни является естественным правом гражданина. Законодатели поторопились ограничить одним лишь Гражданским кодексом РФ допустимые законом виды организационно - правовых форм осуществления предпринимательской деятельности, и не учли особенности осуществления этой деятельности в сельском хозяйстве[1].

Проблемы предпринимательства в агропромышленном комплексе РФ как ранее, так и в последние годы привлекают к себе все большее внимание практиков, исследователей, на что повлияло существенное снижение показателей, которые характеризуют деятельность агробизнеса и возросшую зависимость российской экономики от импорта сельхозпродукции.

Поиск собственных путей вхождения в рыночные и внешнеэкономические отношения, смена форм собственности, разрыв хозяйственных связей, появление новых организационно-хозяйственных форм предпринимательской деятельности, их реорганизация, усиление тенденции к суверенитету территорий, существенно трансформировали ранее используемые инструменты и механизмы развития и управления АПК, привели к изменению аграрных отношений.

Все это обусловило обострение проблем развития предпринимательства в отечественном агропромышленном комплексе

Также, основными проблемами, с которыми сталкивается малый бизнес в сельском хозяйстве, является сложность получения кредитов и необходимость оформлять множество документов для того, чтобы получить возможность пользования земельным наделом.

Кредитование малого бизнеса, так как оно является одним из важнейших рычагов развития частного предпринимательства. По результатам опросов среди частных предпринимателей, около четверти предпринимателей не хотят брать кредит в банке из – за высоких процентных ставок, что существенно тормозит развития самой предпринимательской деятельности.

В настоящее время многие банки расширяют количество кредитных программ для частного бизнеса, увеличивая, таким образом, объемы кредитования малого бизнеса.

Кредитование малого бизнеса должно происходить более высокими темпами, так как многие банки понесли существенные потери из – за снижения спроса на ипотечные кредиты, автокредиты и кредиты для частных лиц. Таким образом, увеличение кредитов для предпринимателей позволит банкам увеличить собственный доход[4].

Значимость представленных нами проблем предпринимательства в сфере малого агробизнеса усиливается тем, что именно ему, менее всего ранее не хватала государственной и иной поддержки. Недооценка малого предпринимательства, игнорирование его социальных и экономических возможностей могут быть квалифицированы как крупный, стратегический просчет, который вполне может привести к многочисленным народнохозяйственным негативам, увеличению кризиса российской экономики в целом. На сегодняшний день, более активная и увеличенная поддержка государством, способствует более быстрому развитию, отстаиванию экономических, политических и социальных интересов малого агробизнеса.

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации: от 30.11.1994 г. №51-ФЗ [Электронный ресурс] : (ред. от 01.10.2015) // СПС «Консультант Плюс».
2. Владимиров, И.А. Правовое регулирование предпринимательской деятельности в сельском хозяйстве [Текст]: дис.// И.А.Владимиров // Дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.06 : Уфа, 2002 191 с. РГБ ОД, 61:03-12/307-32 г.
3. Белянкин, Г.А. Перспективы развития предпринимательства в сельском хозяйстве [Текст]: Г.А. Белянкин // Экономические науки.- 2014.- №12 – 50– 4с.
4. Буров, В.Ю. Основы предпринимательства [Текст]: учебное пособие // ред. В.Ю. Буров, – Чита.: 2013.- 441 с.

Самохвалова Е.К.
студент 3 курса
экономический факультет
Фалина Н.В., к.э.н.
доцент
кафедра экономики и ВЭД
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»
Россия, г. Краснодар

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО

Статья посвящена экономическим последствиям вступления России во Всемирную торговую организацию, рассмотрены крупнейшие внешнеторговые партнеры России.

Ключевые слова: организация, партнер, экспорт, импорт.

The article is devoted to the economic consequences of Russia's entry into the World Trade Organization, considered the largest foreign trade partners of Russia.

Keywords: organization, partner , export, import .

Всемирная торговая организация (ВТО) – международная организация, создана в 1995 году с целью либерализации международной торговли и регулирования торгово-политических отношений государств-членов. ВТО является преемницей Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), заключенного в 1947 году и на протяжении почти 50 лет фактически выполнявшего функции международной организации [1].

Обычно переговоры и процедура присоединения суммарно занимают пять-семь лет. Переговоры между Россией и ВТО длились 18 лет. Было рассмотрено большое количество вопросов и задач. Вопросы касались государственной поддержки экономики, аграрной политики, государственных торговых предприятий, технических барьеров, интеграции стран-членов СНГ и т.д.

Наиболее сильное влияние, по оценке экспертов, вступление России в ВТО должно было оказать на внешнюю торговлю нашей страны. При общем росте объемов товарооборота ожидался быстрый рост импорта вследствие снижения импортных пошлин. Прогнозировалось, что наплыв импортных товаров может привести к массовому банкротству наиболее слабых и неконкурентоспособных производителей.

Одновременно предполагалось, что российские экспортеры смогут увеличить поставки за рубеж в связи со снижением ввозных пошлин на российские товары в соответствующих странах, а также с отменой дискриминационных мер в отношении продукции отечественных предприятий. При этом импорт, как ожидалось, будет расти быстрее экспорта, что повлечет за собой существенное сокращение положительного сальдо внешнеторгового баланса [4].

В связи с этим важно понять, насколько экономические реалии соответствуют превалировавшим ранее представлениям о характере воздействия вступления России в ВТО на внешнюю торговлю и внутреннее производство. Ответ на этот вопрос может дать изучение динамики внешней торговли России с момента присоединения к ВТО в сопоставлении с соответствующими показателями за предшествующий период.

Статистика свидетельствует, что в 2003–2011 гг. внешнеторговый оборот России в стоимостном выражении увеличивался ежегодно на 27–30% (за исключением кризисного 2009 года), причем и экспорт, и импорт росли примерно в равных пропорциях. В 2012 году произошло резкое замедление роста: товарооборот вырос всего на 3,6%. Изменилось и

соотношение динамики экспорта и импорта: темпы роста ввоза товаров (5,4%) в 2 раза превысили темпы роста их вывоза (2,4%) [2].

В 2013 г. объем внешней торговли (865,9 млрд. долларов) остался практически на том же уровне, что и в 2012 году (рост на 0,3%). При этом ввоз и вывоз товаров показали разнонаправленные тенденции: импорт увеличился на 2,6%, а экспорт уменьшился на 1,2%, что обусловило сокращение положительного сальдо внешней торговли нашей страны (177,3 млрд. долларов против 192,3 млрд. в 2012 г.).

Объем внешнеторгового оборота России за 2014 г. составил 579,1 млрд. долл., что меньше на 6,0%, чем в 2013 году (616,0 млрд. долл.), причем сокращение взаимного товарооборота со странами ЕС было еще существеннее – 7,3%.

Доля импорта в российской торговле в рассматриваемом периоде - 211,6 млрд. долл. (36,5% оборота), экспорта – 367,5 млрд. долл. (63,5%). Таким образом, сохраняется значительное положительное сальдо торгового баланса (155,9 млрд. долл.), которое уменьшилось на 0,2% к 2013 г.

Хотелось бы отдельно отметить такую тенденцию, что импорт снижается более быстрыми темпами – 8% , экспорт также в минусе - 4,8%.

Товарная структура отечественного экспорта по-прежнему состоит в основном из минеральных ресурсов – 70,7% всего в 2014 г. (259,7 млрд. долл.), вторая статья доходов – черные металлы 4,1% (15,1 млрд. долл.).

Товарная структура импорта более диверсифицирована: 18,1% денежного оборота приходится на машины и оборудование (38,3 млрд. долл.), 11,7% - средства наземного транспорта (в т. ч. автомобили), 11,1% - электрические машины и оборудование, 4,4% - фармацевтическая продукция.

Таблица 1 - Крупнейшие внешнеторговые партнёры России

№ п/п	Страна	Внешнеторговый оборот за 2012г., млн. долл.	Внешнеторговый оборот за 2013г., млн. долл.	Изменение, %	Доля страны в общем обороте
1	Китай	65 046,5	64 460,6	- 0,9	11,1
2	Нидерланды	56 676,6	57 079,5	0,7	9,9
3	Германия	54 663,2	49 887,9	-8,7	8,6
4	Италия	39 547,3	37 091,6	-6,2	6,4
5	Украина	28 507,8	23 234,2	-18,5	4,0
6	Турция	23 559,9	22 695,4	-3,7	3,9
7	Япония	23 836,4	22 480,8	-5,7	3,9
8	США	19 880,2	22 088,8	11,1	3,8
9	Беларусь	25 840,8	21 587,6	-16,5	3,7
10	Республика Корея	18 120,2	20 167,7	11,3	3,5

Итак, вступление России в ВТО не привело к заметному увеличению объемов внешней торговли. Более того, в 2012 г. (то есть до вступления в

ВТО) и в 2013 г. обозначилась тенденция резкого замедления темпов роста внешней торговли, которая продолжилась в 2014 г. Естественно, возникает вопрос: является ли эта тенденция следствием вступления России в ВТО, или она вызвана воздействием каких-то других факторов?

Рассмотрим далее ключевые параметры, характеризующие динамику российского импорта.Особо отметим, что в ходе подготовки России к присоединению к ВТО была проведена работа по адаптации Единого таможенного тарифа Таможенного союза (ЕТТ ТС) к уровню обязательств перед ВТО. Первый адаптированный ЕТТ ТС вступил в силу 1 сентября 2012 г. На 89% он остался неизменным в сравнении с действовавшим ЕТТ ТС. Понижение ставок ввозных таможенных пошлин до уровней, предусмотренных тарифными обязательствами России перед ВТО, затронуло около 7% номенклатуры (примерно 800 тарифных линий). Почти половина случаев касается товаров продовольственной группы: мясные продукты, фрукты, некоторые злаковые, масличные. Средневзвешенная ставка импортного тарифа снизилась с 9,9 до 8,6% [3].

В сентябре 2013 г. состоялся очередной пересмотр ЕТТ ТС. На этот раз изменения затронули около 5 тыс. товарных позиций. В результате агрегированный тариф понизился с 8,6 до 7,7%.

С первого сентября 2014 г. изменились ставки ввозных таможенных пошлин на 4768 товарные позиции. В результате средневзвешенный тариф понизился с 7,7 до 7,25% (табл. 2).

Таблица 2-Динамика средневзвешанной ставки импортного тарифа, 2012-2016 гг.,%

Период	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г. (план)
январь-август	9,90	8,60	7,70	7,25	6,74
сентябрь-декабрь	8,60	7,70	7,25	6,74	6,39

Наибольшими темпами стоимостный объем импорта увеличивался в первые месяцы после вступления в силу новой редакции Единого таможенного тарифа. Так, в 2012 году было импортировано товаров общей стоимостью 30,7 млрд. долларов, то есть рост по сравнению с 2011 годом составил почти 10%. В январе 2013 года, несмотря на сезонный спад, рост объемов импорта в годовом выражении увеличился до 11,6%, а в апреле того же года достиг 14,5% [1].

Однако затем наметилась явная тенденция к снижению темпов роста импорта. Существенные «провалы» в мае и особенно в августе 2013 г. (на 6,5% и 7,2% соответственно по сравнению с аналогичными периодами 2012 г.) можно было бы объяснить выжидательной позицией импортеров в преддверии следующего этапа имплементации Россией своих обязательств перед ВТО, который начался 1 сентября 2013 г.

Тем не менее, в 2013 г. сокращение объемов импорта продолжилось, составив 5,2% по отношению к 2012 г. Как было отмечено выше, в 2014 году импорт сократился на 7,2% по сравнению с 2013 г. Таким образом, в 2013 г. снижение тарифов перестало оказывать стимулирующий эффект на импорт либо это воздействие было ослаблено другими факторами.

К ним, безусловно, следует отнести наблюдавшуюся на протяжении всего 2013 г. тенденцию к ослаблению российской национальной денежной единицы по отношению к ключевым мировым валютам, что привело к удорожанию импортных товаров и сокращению внутреннего спроса на них. По оценке Минэкономразвития, в 2013 г. курс доллара США по отношению к рублю вырос на 7,5%, составив 32,6587 рублей за 1 доллар по состоянию на 1 января 2014 г., а курс евро — на 12% (45,0559 рублей за 1 евро на аналогичную дату) [2].

Стоимость бивалютной корзины увеличилась на 9,9% — до 38,2374 рубля на 1 января 2014 г. Эта тенденция усилилась в 2014 г. За 2014 год официальный курс доллара США к рублю повысился на 73,5%, курс евро к рублю - на 49,9.

По-видимому, именно этот фактор в основном обусловил падение импорта на 6,5%. При этом следует отметить, что особенно заметно сократился ввоз товаров широкого потребления: мяса (на 12,5%), лекарственных средств (на 19,6%), текстильных изделий и обуви (на 10%), легковых автомобилей (на 20,9%).

В целом итоги внешней торговли в 2013-2014 гг. свидетельствуют о том, что прогнозы относительно быстрого роста импорта и резкого сокращения положительного сальдо внешней торговли в результате снижения уровня таможенных пошлин в рамках наших обязательств перед ВТО не оправдались.

Таким образом, вступление Росси в ВТО является значимым шагом страны к новым формам участия в международной торговле. Данные процессы характеризуют и положительные аспекты, как, например, улучшение условий доступа российских товаров на внешние рынки, доступ к механизмам разрешения международных конфликтов и по большому счету, является важным шагом в направлении открытой экономической модели развития.

Таблица 3 - Итоги внешней торговли России, 2012- 2013 гг., млн. долл.

Показатель	2012 г.	2013 г.	2013 г. в % к 2012 г.
Экспорт			
Дальнее Зарубежье	331845	332958	100,3
Страны СНГ	49478	52158	105,4
Всего	381322	385116	100,9
Импорт			
Дальнее Зарубежье	191652	201201	105
Страны СНГ	24939	30472	122,2
Всего	216591	231675	107

Сальдо	164731	153440	93,1

Однако, в силу специфичности развития российской экономики, приверженности к консервативизму в выборе средств производства и сырьевой направленностью развития экономики, можно выделить и отрицательные стороны: ограничиваются возможности защити внутреннего рынка товаров и услуг от иностранной конкуренции, ограничение свободы в применении форм государственной поддержки (субсидирования) и иные.

Задача Российской Федерации – использовать членство в ВТО как инструмент для установления и совершенствования международных экономических отношений с зарубежными странами, следуя указаниям данного индикаторы, который демонстрирует спад или рост эффективности производства товаров и услуг в конкретном секторе экономики.

Использованные источники:

1. ВТО – Всемирная Торговая Организация [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://referatwork.ru;
2. Присоединение к ВТО [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.moskvam.ru;
3. Всемирная Торговая Организация и Россия (справочный материал) 2013 [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.infinan.ru/economika;
4. Дюмулен, И.И. Всемирная торговая организация [Текст]- М.: Экономика, 2013;

Саркарова З.А.
студент 4 курса
научный руководитель: Осадчий Э.А.
Елабужский институт
Казанский федеральный университет
Россия, г. Елабуга

ФОРМИРОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

В настоящее время одной из важных тем в системе бухгалтерского учета являются проблемы, связанные с составлением и предоставлением бухгалтерской отчетности. Это объясняется тем, что бухгалтерская отчетность является связующим звеном между организацией и другими субъектами рынка и недостаток информации, предоставляемой пользователям, может стать серьезным препятствием для развития деятельности организации. А также тем, что методологически и организационно отчетность является неотъемлемым элементом всей системы бухгалтерского учета и выступает завершающим этапом учетного процесса, что обуславливает органическое единство формирующихся в ней

показателей с первичной документацией и учетными регистрами. Значимость данного вопроса весьма велика, именно поэтому он требует тщательного рассмотрения.

Роль отчетности особенно возросла в связи с тесным сближением национальных экономик различных стран мира, что потребовало унификации методов и принципов составления финансовой отчетности. Система отчетности дает возможность определить итоги работы не только отдельных предприятий, но и объединений и отраслей в целом.

В данной статье речь пойдет о бухгалтерской отчетности, о том, что это такое, для чего служит и как формируется.

Отчетность как элемент метода бухгалтерского учета выступает завершающим этапом полного цикла бухгалтерской обработки информации. Она характеризует производственную и финансовую деятельность предприятия при помощи системы обобщающих показателей. Также, изучая бухгалтерскую отчетность, субъекты рыночных отношений преследуют различные цели: деловых партнеров интересует информация о возможности своевременно погашать долги; инвесторов - перспективы организации, финансовая устойчивость; акционеров - цена акции, размеры и порядок выплат дивидендов. В то же время, отчетность используется руководителями предприятий для принятия управленческих решений.

Что представляет собой бухгалтерская отчетность? Для начала стоит узнать, что входит в понятие бухгалтерской отчетности в целом. Итак, бухгалтерская отчетность – это пакет документов, который дает полную и достоверную картину имущественно-экономического положения предприятия за определенный период (чаще всего год). Обычно, говоря «бухгалтерская отчетность», мы имеем в виду бухгалтерский баланс (чаще всего с поясняющими приложениями к нему) и отчет о финансовых результатах предприятия.[4]

Конечно же, главным образом разнообразные бухгалтерские отчеты служат для выполнения требований законодательства в том, что касается возможности контролирующим органам в любой момент проверить перемещение денежных средств предприятия и соблюдения законности хозяйственных операций. Но помимо этого бухгалтерская отчетность выступает прекрасным управленческим инструментом. Поскольку отчеты наглядно демонстрируют, какая именно отрасль приносит меньше всего дохода или же не приносит его вовсе, можно, например, сделать вывод о рентабельности содержания данной отрасли и вкладывании средств в ее дальнейшее развитие или реструктуризацию.

При формировании бухгалтерской отчетности регламентируются Федеральным законом РФ от 21.11.96 “О бухгалтерском учете“ № 129-ФЗ, Положением о бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации (утверждено приказом Минфина РФ от 26.12.94 №

170), Положениями по бухгалтерскому учету, в первую очередь — ПБУ 4/99 “Бухгалтерская отчетность организации“ (утверждено приказом Минфина РФ от 06.07.99 № 43н), Методическими рекомендациями о порядке формирования показателей бухгалтерской отчетности организации (утверждены приказом Минфина РФ от 28.06.00 № 60н), Методическими указаниями по инвентаризации имущества и финансовых обязательств (приложение к приказу Минфина РФ от 13.06.95 № 49) и некоторыми другими документами.[2]

Бухгалтерская отчетность должна давать достоверное и полное представление о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении. Достоверной и полной считается бухгалтерская отчетность, сформированная исходя из правил, установленных нормативными актами по бухгалтерскому учету.

В состав годовой отчетности коммерческой организации включается:

1) бухгалтерский баланс (форма №1);
2) отчет о финансовых результатах (форма №2);
3) отчет об изменениях капитала (форма №3);
4) отчет о движении денежных средств (форма №4);
5) приложение к бухгалтерскому балансу (форма №5);
6) пояснительная записка;
7) аудиторское заключение. [1]

Формы бухгалтерской отчетности организаций, а также инструкции о порядке их заполнения утверждаются Минфином и Госкомстатом РФ. Другие органы, которым федеральными законами предоставлено право регулирования бухгалтерского учета, утверждают в пределах своей компетенции формы бухгалтерской отчетности и инструкции о порядке их заполнения, не противоречащие нормативным правовым актам Министерства финансов Российской Федерации.[3]

В заключении, хотелось бы сказать, что бухгалтерская отчетность является одним из основных элементов бухгалтерского учета, высшей формой обобщения и детализации информации, накопленной на счетах бухгалтерского учета. Современная бухгалтерская отчетность должна быть полезна для понимания и оценки реальной доходности организации, рисков, связанных с вложениями и сотрудничеством с ней, прогнозирования ее деятельности.

Все организации должны сдавать бухгалтерскую отчетность. Это положение установлено Федеральным Законом РФ №129-ФЗ "О бухгалтерском учете".

Использованные источники:

1) Положение по бухгалтерскому учету: "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99 (утв. приказом Минфина РФ от 6 июля 1999 г. N 43н)-Состав бухгалтерской отчетности и общие требования к ней;

2) Федеральный закон от 21.11.1996 N 129-ФЗ (ред. от 28.11.2011) "О бухгалтерском учете";
3) Методические рекомендации о порядке формирования показателей бухгалтерской отчетности организации (утверждены приказом Минфина РФ от 28.06.00 № 60н);
4) Анищенко, А.В. Бухгалтерская отчетность: Руководство по составлению и анализу. М.: Вершина, 2012г.

УДК 338.45

Седлухо О.В.
старший преподаватель
кафедра «Экономика»
Курсова И.Я.
старший преподаватель
кафедра «Экономика»
Рубанова Н.В.
старший преподаватель
кафедра «Экономика»
Белорусско-Российский университет
Беларусь, г. Могилев

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В статье рассмотрены некоторые направления совершенствования управления инновационным развитием страны. Обосновывается необходимость использования производительности труда как целевого критерия проводимой политики. Изложен ряд макроэкономических условий успешного инновационного развития. Излагаются некоторые аспекты инновационно-промышленной политики

Инновационное развитие, инновационная политика, производительность труда, монетизация, промышленность

The article discusses some ways of improving management of innovative development of the country. The necessity of the use of labor as a target criterion of policy. It sets out a series of macroeconomic conditions for successful innovation. We present some aspects of innovation and industrial policy

Innovative development, innovation policy, productivity, monetization, industry

Для достижения целей ускоренной модернизации промышленного сектора экономики и преодоления сырьевой направленности, характерной сегодня для большинства экономик государств-участников СНГ, необходим переход к новой модели экономического роста, основанной на производстве новых знаний, использовании высоких технологий и человеческого капитала. Только новая, инновационная модель даст

возможность членам Содружества развиваться ускоренными темпами и сократить, а в перспективе и преодолеть огромное отставание от промышленно развитых стран в уровне социально-экономического развития. Для достижения этих целей необходима разработка и реализация эффективной инновационно-промышленной политики.

Сегодня в связи с общемировой тенденцией исчерпания возможностей экстенсивного роста и имеющими место высокими темпами научно-технического прогресса главным источником роста любой экономики выступает интенсификация общественного производства. В конечном счете, интенсификация производства на основе активного внедрения достижений науки и техники означает ни что иное, как повышение производительности труда.

Однако на современном этапе отставание стран-участниц СНГ от технологически развитых стран по уровню производительности труда столь велико, что вопрос использования данного показателя в качестве главного целевого ориентира развития национальной экономики Республики Беларусь, а также других стран СНГ должен быть решен положительно и в кратчайшие сроки.

В процессе исследования был осуществлен регрессионный анализ зависимости роста производительности труда от изменения доли валового накопления основного капитала в ВВП. Анализ полученных результатов позволяет сделать следующие выводы: в технологически развитых странах с активной инновационно-промышленной политикой (Великобритания, Германия, Франция) угловые коэффициенты в уравнении регрессии кратно превышают аналогичные показатели других стран, в которых либо в последние годы снизилась интенсивность деятельности государства в области стимулирования инновационной деятельности в промышленной сфере (Швейцария, Корея), либо инновационно-промышленная политика государства находится на этапе становления (Беларусь, Россия).

Производительность труда в экономике является целевой функцией, зависящей от проводимой инновационно-промышленной политики, поскольку важнейшим инструментом последней выступает инвестирование в промышленные активы.

Другим направлением совершенствования инновационно-промышленной политики выступает создание благоприятной экономической среды в рамках бюджетной, монетарной, налоговой, внешнеэкономической политики.

Особое место при рассмотрении общих экономических условий формирования и осуществления инновационно-промышленной политики занимают монетарные факторы. Основная проблема подавляющего большинства экономик стран СНГ состоит в том, что они испытывают денежный голод. В экономике есть понятие коэффициента монетизации и его оптимальное значение для страны составляет не менее 60-70% от

величины ВВП. И, несмотря на то, что коэффициент монетизации в последние годы растет, все равно его значение остается крайне низким по мировым меркам.

При проведении исследования было выявлено, что кроме доведения коэффициента монетизации экономики хотя бы до 40-50% от ВВП, необходимо, во-первых, уменьшить разрыв между рыночным курсом национальной валюты и паритетом покупательной способности; во-вторых, увеличить долю долгосрочных кредитных вложений банковской системы страны в экономику в целом до 60-70% от общей суммы кредитных вложений, и, в том числе, довести долю долгосрочного кредитования промышленного сектора до 30-50% по примеру промышленно развитых стран, успешно осуществивших в то или иное время технико-технологический прорыв; в-третьих, пассивы банковской системы следует повысить до 80-100% от величины ВВП.

Таким образом, несмотря на то, что роль, которую может и должна играть банковская система страны в финансировании экономики в целом и промышленного сектора в частности, очень велика, сегодня коммерческие банки представляются весьма слабыми инвесторами, поскольку, во-первых, предпочитают осуществлять краткосрочное кредитование, во-вторых, останавливают свой выбор на тех сферах экономики, где меньше риски и выше доходность, а в-третьих, банковская система в принципе не располагает необходимыми ресурсами из-за своей недостаточной мощности.

Выполнение описанных условий позволит создать монетарные рамки, необходимые для дальнейшей реализации эффективной инновационно-промышленной политики.

Ключевым сектором экономики для Республики Беларусь, Российской Федерации, Казахстана и других стран-участниц СНГ выступает промышленность, где производится более 30% ВВП. В долгосрочной перспективе экономическая динамика будет определяться именно ситуацией, складывающейся в промышленной сфере. В связи с этим для правительств стран СНГ важнейшей задачей на ближайшие годы должна стать разработка и проведение активной промышленной политики.

Основное внимание должно уделяться крупной промышленности, а не малому бизнесу. Последний просто не в состоянии (по причине ограниченности финансовых, интеллектуальных и др. ресурсов) осуществлять разработку и внедрение передовых техники и технологии.

В отношении инвестиционной политики следует сконцентрировать усилия, во-первых, на таком показателе как норма накопления. В целях обеспечения динамичного развития экономики и скорейшей модернизации промышленности необходимо довести значение нормы накопления до 30% от ВВП. При такой доле инвестиций в основной капитал становится возможным обеспечение необходимого обновления основных

производственных фондов, и страна может рассчитывать на реальный переход на инновационный путь развития. Во-вторых, в качестве инвестиций имеет смысл рассматривать только те ресурсы, которые направляются в промышленную сферу и связаны непосредственно с трансфертом новых технологий и созданием промышленных активов.

Политика в области государственного инвестирования инновационных процессов должна быть направлена на создание наиболее эффективной структуры государственных инновационных расходов. При этом их уровень не должен быть меньше определенной доли валового внутреннего продукта. Для всех без исключения экономик стран СНГ характерна недостаточность финансирования научно-технической сферы, что находит свое отражение в низкой наукоемкости ВВП. Несмотря на то, что для повышения эффективности расходования средств бюджета происходит концентрация их на ограниченном числе приоритетных направлений НИР, объем этих средств по-прежнему остается гораздо меньше требуемого. Основным направлением совершенствования бюджетной политики в рассматриваемом аспекте является рост расходов на исследования и разработки и достижения их доли в ВВП значения 2-3%, а расходов на науку – 4%.

Для ускорения процесса интегрирования белорусской промышленности в мировое разделение труда необходима программа внедрения CALS-технологий в республике. Ведь по оценкам ведущих экспертов реализация концепции CALS дает возможность уверенно продвигать продукцию на мировом рынке.

Таким образом, необходимо создать соответствующие рамочные условия для реализации активной инновационно-промышленной политики.

УДК 330.322.1

Седова А.П.
студент 3 курса
факультет «Информационных систем и технологий»
Поволжский Государственный Университет
Телекоммуникаций и Информатики
Россия, г. Самара

МЕСТО РОССИЙСКИХ СТАРТАПОВ НА ЗАПАДНОМ РЫНКЕ

В статье рассматривается место российского стартапа на западном рынке. Были изучены различные источники на тему стартап, дано определение стартапа, суть. Рассмотрены знаменитые акселераторы и инкубаторы, которые помогают начинающим стартаперам в своей деятельности. Что привлекает западных венчурных инвесторов в российский предпринимателях.

Ключевые слова: стартап, инвестор, акселератор, инкубатор, рынок, проблема.

PLACE OF THE RUSSIAN STARTUPS IN THE WESTERN MARKET

In article the place of the Russian startup in the western market is considered. Various sources on a subject a startup were studied, definition of a startup, an essence is given. The well-known accelerators and incubators which help the beginning startups with the activity are considered. That attracts the western venture investors in Russian businessmen.

Keywords: startup, investor, accelerator, incubator, market, problem.

Новые технологии, бизнес идеи, инвестиции, сфера IT а так же организации, создающие свой продукт в условиях высокой неопределённости, стали достаточно обсуждаемыми и популярными темами – все это и не только, на сегодняшний день составляющее стартапа.

Стартап – это общее название для компании, фирмы или проекта, которые существуют совсем недавно.[1] Определенного срока жизни стартап не имеет, но обычно он составляет от двух недель до трех месяцев. После этого, проект перестает быть стартапом, вследствие чего он либо получает всеобщее признание и поддержку инвестициями для продолжения своего развития, либо проект перестает существовать, потому что не получил востребованность.

Стартап обязательно должен быть востребован, чтобы получить известность среди целевой аудитории и привести инвесторов к решению вкладывать имеющийся капитал в развитие данного проекта. [1] Стартапу свойственно привлекать инвестиции, когда его команда растет, постепенно усложняя продукт.

В команде компании может быть только один человек, который непосредственно занимается разработкой и продвижением своего инновационного продукта. Но в конечном итоге команда стартапа может увеличиваться численно в разы (не существует определенных ограничений) и начинать достигать немалых успехов в развитии и в быстром продвижении своего продукта и самой компании. Предприниматель, венчурный капиталист и эссеист, основатель бизнес-акселератора Y Combinator Пол Грэм считает быстрый рост главной характеристикой стартапов. [2]

Если у создателя проекта есть идея и деньги, но нет команды, тогда необходимо обращаться в инкубатор, а если существует прототип, но необходимы инвестиции и помощь в формировании проекта, то за помощью в этом случае, следует обращаться к акселераторам.

В США инкубаторы и акселераторы существуют уже несколько десятков лет. Через самый первый и немало известный акселератор Y Combinator Пола Грэма, прошло уже около шестисот проектов. [2] Из них есть и Российские проекты, которые сумели выйти на западный рынок, их количество мало.

К сожалению, в России, на сегодняшний день не с чем сравнить данный показатель, но в долгосрочной перспективе надежда существует. Им станет акселератор ФРИИ — только через офлайн-вариант за три года пройдёт около 400 проектов, и вдвое больше, если учитывать онлайн-версию.[3] По данным РБК, «Россия до сих пор не привлекла внимания крупных американских инвесторов» - Николай Давыдов, партнер Gagarin Capital.

Россия сейчас находится на стадии «разработки» инновационного пути, «внедрение» которого потребует больших капиталовложений. Российские предприниматели и производители привыкли к быстрой отдаче и окупаемости вложений, поэтому необходимо создавать дополнительные стимулы для появления заинтересованности в инновациях. Далеко единицы могут убеждать инвесторов в том что, вложение в российские стартапы, может являться хороший шансом, чтобы заработать, идя против рынка. Такие стимулы существуют на Западе, которые там широко развиты.

Практически 90% статапов в России копируется с западных стран. От такой ситуации конкурентное преимущество не приносит результатов, и проекты испытывают большую неудачу. Остальные 10% в большей степени стремятся выйти на западный рынок, пытаясь обойти конкурентов и устойчиво закрепиться на рынке[6].

Отсюда исходит и другая проблема, которая естественным образом мешает продвижению и продолжительной коммерциализации проектов. А именно это разная деятельность западных и российских маркетологов. «А все потому, что российский маркетинг безнадежно отстает от западного. Невозможно заинтересовать кого-то в Европе или США, имея ту маркетинговую упаковку, которую создают в России даже самые высокоспециализированные специалисты. Потому что наши маркетологи думают не так, как зарубежный клиент.» - так считает Антон Чернятин, основатель сервиса онлайн-консультирования RedHelper, который успешно вышел на Западный рынок с двумя версиями сайта, а именно англоязычной и русской.[4]

Российские стартап-компании, стремятся выйти на Западный рынок со своими инновационными проектами. Но на сегодняшний день ситуация только начала изменяться в лучшую сторону с традиционным для государства запозданием. Более сотни разнообразных инкубаторов и акселераторов, которые появились в России за последние несколько лет, стремятся предоставлять начинающим предпринимателям (стартаперам) помощь в консультировании, оформлении и разработке их проектов до совершенства, чтобы те вышли в конечном итоге на Западный рынок. Инкубаторы и акселераторы в России развивает не только государство, но и частные лица, такие как инкубаторы крупных ВУЗов и города, в котором инкубатор находится.

Основные государственные институты, которые поддерживают стартапы в России: агентство стратегических инициатив, инновационный центр Сколково, фонд развития интернет-инициатив. Технопарки и инновационные центры создаются в рамках амбициозных проектов — таких как Сколково или Иннополис.[3]

Иностранных венчурных фондов привлекает в российский стартапов несколько показателей, таких как: уникальность продукта, реальный бизнес. Они должны увидеть то, что проект действительно реализуется и принесет не малую прибыль. Конечно, в России стартапу гораздо проще начинать и следует это сделать, хотя бы для того, чтобы наработать опыт и быть готовым выйти на иностранный рынок. «Когда вы приезжаете в США из России, у вашего проекта нет истории, а значит, придется потратить не менее трех месяцев на тусовки, встречи и поиски вариантов сделки. В России возможно сделать все это быстрее», — делится опытом Артем Шипицын, создатель проекта Healbe. [5]

Использованные источники:

1. RTTN [Электронный ресурс] / Что такое стартап / Режим доступа: http://predp.com/startup/main/chto-takoe-startup.html
2. RTTN [Электронный ресурс] / Ключи к развитию IT и бизнеса / Режим доступа: http://itkeys.ru/about-startups/
3. RTTN [Электронный ресурс] / Фонд развития интернет-инициатив «Экспертиза и инвестиции для стартапов» / Режим доступа: http://habrahabr.ru/company/friifond/blog/197800/
4. RTTN [Электронный ресурс] / Rusbase «3 урока: выход стартапа на западный рынок» / http://rusbase.com/howto/nado-znat/
5. RTTN [Электронный ресурс] / Деловая среда «Зарубежные инвестиции в ваш стартап: плюсы и минусы» / «Как наладить сотрудничество с западными венчурными фондами»/ Режим доступа: http://journal.dasreda.ru/money/5034-zarubezhnye-investitsii-v-vash-startap-plyusy-i-minusy
6. Мнение. Кристофер Томпсон: 90 % всех стартапов терпит неудачу // Интернет в цифрах. - 2011.- Янв. (№ 1 (5)). - С. 9.

Ситдикова Л.Р.
студент 4 курса
кафедра ГМУ
Владимиров И.А., к.ю.н.
доцент
ФГБОУ ВПО БГАУ
Россия, Республика Башкортостан, г. Уфа

РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В АГРАРНОЙ СФЕРЕ: НАУЧНО-ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ

Проблема предпринимательства относится к числу наиболее широко дебатируемых как в политике, так и в науке современной России, поэтому складывается впечатление, что о предпринимательстве все сказано с точки зрения его сущности, форм, основных проявлений и т.д. Но столкновение с реальной действительностью свидетельствует о том, что это далеко не так.

Про предпринимательские правоотношения в аграрной сфере отмечал в своей статье "Современные проблемы правового регулирования аграрного предпринимательства" Владимиров И.А.[1].

Предпринимательская деятельность способствует развитию конкуренции, повышению благосостояния нашей страны, решению проблем занятости и других социальных задач.

В постсоветской России предпринимательство получило юридическое урегулирование с принятием в 1993 году Конституции Российской Федерации, которая в ст. 43 пункт 1 установила, что «каждый имеет право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности».

Понятие предпринимательская деятельность дано в п. 1 статьи 2 Гражданского Кодекса Российской Федерации, часть I которого вступила в юридическую силу с 01.01.95 года. Предпринимательской является самостоятельная, на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.

К субъектам малого и среднего предпринимательства законом отнесены внесенные в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица (далее – индивидуальные предприниматели), крестьянские (фермерские) хозяйства, соответствующие условиям:

1. Для юридических лиц – суммарная доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, иностранных граждан, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) указанных юридических лиц не должна превышать двадцать пять процентов (за исключением активов акционерных инвестиционных фондов и закрытых паевых инвестиционных фондов), доля участия, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого и среднего предпринимательства, не должна превышать двадцать пять процентов;

2. Средняя численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать следующие предельные значения средней численности работников для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства;

а) от ста одного до двухсот пятидесяти человек включительно для средних предприятий;

б) до ста человек включительно для малых предприятий; среди малых предприятий выделяются микропредприятия – до пятнадцати человек.

3. Выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога на добавленную стоимость или балансовая стоимость активов (остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов) за предшествующий календарный год не должна превышать определенные значения, установленные Правительством Российской Федерации для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства.

4. Вновь созданные организации или вновь зарегистрированные индивидуальные предприниматели и крестьянские (фермерские) хозяйства в течение того года, в котором они зарегистрированы, могут быть отнесены к субъектам малого и среднего предпринимательства, если их показатели средней численности работников, выручки от реализации товаров (работ, услуг) или балансовой стоимости активов (остаточной стоимости основных средств и нематериальных активов) за период, прошедший со дня их государственной регистрации, не превышают предельные значения, установленные в пунктах ФЗ № 209 от 24 июля 2007 года.

Таким образом, в Российской Федерации в настоящее время создана достаточная законодательная база для правового регулирования отношений в сфере малого и среднего предпринимательства.

Что касается развития малого и среднего предпринимательства в аграрной сфере, то здесь наряду с вышеперечисленными законами, юридическое регулирование осуществляется на основе нормативных актов аграрного законодательства.

При планировании развития малого и среднего предпринимательства в сельском хозяйстве, на наш взгляд, необходимо брать за основу два основных показателя. Во-первых увеличение производства сельскохозяйственной продукции – сырья и продовольствия в каждом субъекте Российской Федерации и, в конечном счете, обеспечение продовольственной безопасности современного российского государства. И во-вторых, обеспечение доходности и повышение благосостояния сельских жителей выражающиеся в достижении уровня средней заработной платы существующего в промышленности.

Мировой опыт развития сельского хозяйства показывает, что наивысшие результаты по производительности труда возможно достичь лишь в крупных фирмах, где используются самые новейшие достижения в селекции сельскохозяйственных растений и животных. В таких организациях всегда самое современное оборудование и техника, а также инновационные технологии.

В принципе и российское аграрное производство сегодня ориентировано на формирование крупных холдинговых компаний во главе с организацией-инвестором.

В России же агрохолдинги и другие крупные агроформирования практически на сто процентов выполняют сами все производственные, обслуживающие и другие функции, что является не всегда экономически эффективно и выгодно.

В связи с этим в сельском хозяйстве Российской Федерации имеется реальные возможности развития малых и средних форм предпринимательства совместно с крупными агрохолднигами. Как указывалось выше, малое и среднее предпринимательство в аграрной сфере в большей степени связывается с сельскохозяйственными кооперативами, как производственными, так и потребительскими; крестьянскими (фермерскими) хозяйствами; личными подсобными хозяйствами граждан. Но, на наш взгляд, в правовом положении этих субъектов сельскохозяйственной деятельности имеются определенные юридические вопросы, требующие законодательного урегулирования. Если крупные субъекты аграрного производства изначально являются коммерческими организациями и созданы для занятия предпринимательской деятельностью, то сельскохозяйственный потребительский кооператив, а тем более личное подсобное хозяйство – не коммерческие организации.

Таким образом, если если государство действительно кровно заинтересовано в обеспечении своей продовольственной безопасности и, в связи с этим, в развитии отечественного сельского хозяйства, то наряду с экономической поддержкой холдинговых компаний и других крупных субъектов аграрного производства, необходимо по-новому подойти и к развитию фермерства.

Предпринимательству как важнейшему фактору развития рыночной экономики альтернативы нет.

Но надо решить все имеющие правовые проблемы, чтобы создать полноценные условия и юридические гарантии для развития малого и среднего предпринимательства в аграрной сфере и в целом в Российской Федераци.

Использованные источники:

1. Б. А Воронин, И.А.Владимиров "Современные проблемы правового регулирования аграного предпринимательства"
2. Абзалов, Г.З. Государственное регулирование аграрного производства в зарубежных странах [Текст] / Г.З. Абзалов, И.А. Владимиров // Вестник магистратуры. – 2013, №6(21). – С. 54-55.
3. Фаринюк, Ю.Т. Особенности управления аграрным сектором в муниципальных районах [Текст] / Ю.Т. Фаринюк, А.Г. Глебова, В.М. Макаров // Аграрное и земельное право. – 2015, №6(126). – С.13-16.
4. Овезов, Д.М. Проблемы правового регулирования несостоятельности сельскохозяйственных предприятий [Текст] / Д.М. Овезов, И.А. Владимиров // Вестник магистратуры. – 2013, №6(21). – С.60-61.

УДК 336.717

Смирнов Н.А.
студент 2 курс
факультет «Финансов и банковского дела»
Белорусский государственный экономический университет
Беларусь, г. Минск

ЭВОЛЮЦИЯ Е-КОММЕРЦИИ: РЕВОЛЮЦИЯ В ФИНАНСОВОМ СЕКТОРЕ

В статье предпринята попытка на основе раскрытия существующих терминов электронной коммерции, охарактеризовать виды наиболее популярных сегодня систем онлайн-платежей. Как отмечено в работе, е-коммерция, проникая во все сферы взаимодействия имеет все возможности кардинально изменить условия существования людей и целых бизнес-сообществ. В статье рассматривается перспектива развития Мира, как части электронной коммерции. В статье показаны попытки усовершенствования и стабилизации того, что есть на данный момент.

ЭЛЕКТРОННАЯ, КОММЕРЦИЯ, ПЕРСПЕКТИВА, ИДЕНТИФИКАЦИЯ, РЕГУЛИРОВАНИЕ, ЭВОЛЮЦИЯ

EVOLUTION OF E-COMMERCE: REVOLUTION IN FINANCIAL SECTOR

In the article it was attempted to characterize types of today’s most popular online payment systems on the basis of disclosure of the existing terms of electronic commerce. As it is noted in article, e-commerce, by penetrating into every cooperation spheres, has opportunity to radically change living

conditions of people and business communities. The article discusses the prospect of the World as a part of e-commerce. The article shows the efforts of improving and stabilizing something, that is here today.

ELECTRONIC, COMMERCE, PERSPECTIVE, IDENTIFICATION, REGULATION, EVOLUTION.

Бурное развитие любого процесса или явления всегда вызывает растерянность среди специалистов. Как представляется, так и произошло с электронной коммерцией, которая, ворвавшись на рынок финансовых услуг, стала активно менять существующее экономическое мышление.

Как показывает практика, у специалистов пока еще не сложилось по поводу электронной коммерции общего мнения: многие из демонстрирующих бурный оптимизм и предсказывающих возникновение «новой экономики» перешли в ряды пессимистов и не видят значительных перспектив в отношении дальнейшего развития электронной коммерции. Высказываются достаточно обоснованные сомнения по поводу считавшихся почти бесспорными утверждений о ее радикальном воздействии на экономику и вообще на жизнь человеческого сообщества. Тем не менее, на наш взгляд, процессы развития электронной коммерции продолжаются и возникающие в этой сфере новые явления должны быть осмыслены.

Электронная коммерция (от англ. e-commerce) — это сфера экономики, которая включает в себя все финансовые и торговые транзакции, осуществляемые при помощи компьютерных сетей, и бизнес-процессы, связанные с проведением таких транзакций.

Своим рождением первые системы и методы электронной коммерции обязаны появлению технологий автоматизации продаж и внедрению автоматизированных систем управления корпоративными ресурсами. За счёт автоматизации процесса расчёта тарифов при резервировании мест снижается стоимость услуг. Это являет собой самый первый опыт создания системы электронной коммерции.

В теоретическом плане сегодня становится актуальным рассмотрение терминологии в области электронной коммерции, вскрытие ее сущности, рассмотрение системы онлайн платежей, особенности их внедрения и использования в Республике Беларусь, а также изучение перспектив.

Несмотря на то, что в этом году в Риге (Латвия) прошла уже четвертая научно-практическая конференция «eCom21», объединившая экспертов со всего мира в данной области, довольно оптимистически, рассматривающих перспективы развития в данной отрасли, нельзя не отметить, что имеет место отставание научно-теоретической проработки данной проблемы при бурном росте научно-технического прогресса. Что в свою очередь делает любые исследования в области электронной коммерции современными, актуальными и значимыми.

Несмотря на определенные трудности, перспективы электронной и мобильной коммерции экспертами оцениваются с оптимизмом. В сети гораздо меньшее значение имеет сегментация потребителей по демографическому признаку, важнее четко выявлять их потребности и наиболее полно их удовлетворять. По данным PayPal в России около 70% активных пользователей интернета, проживающих в 29 странах мира, используют электронную среду для совершения покупок. Лидерами здесь являются Китай (81%), Япония, Индия, Великобритания (по 78%), а в России показатель чуть ниже – 73% [6]

Основная задача, которая сегодня стоит перед е-коммерцией, сводится к предложению максимально удобных систем идентификации клиента.

Нельзя не согласиться с мнением первого вице-президент банка Rietumu Русланом Стецюком, который заметил, что сам платеж должен стать незаметным, о нем конечный потребитель не должен даже задумываться. На первый план выходят приобретаемый товар или получаемая услуга. Безусловно, внешняя простота и легкость для клиента может быть обеспечена только путем создания во много раз более сложных систем.

С технической стороны электронная коммерция в Беларуси находится на уровне мировых стандартов. Даже с точки зрения удобства для продавцов созданы «шоколадные» условия. Но развитию E-Commerce мешает информационный и законодательный вакуум. «Так вот: белорусский регулятор ожидает предложений. Он ждет, что к нему начнут приходить банки как поставщики услуг с предложением вывести конкретные услуги из тени и ввести их в законодательное поле. Но наши банки предпочитают сидеть и ждать. В результате очень многие сервисы, которые на Западе давно и успешно работают, у нас не внедрены, просто потому что их нет в законодательстве», -рассказал Александр Михайловский.[8]

Однако, несмотря на все факторы электронной коммерции, самым главным и важным в данном вопросе сегодня является регулирование. Необходимо создать законодательную базу, которая позволит достичь успеха. Мнения ученых, исследователей и практикой в данной области расходятся: некоторые говорят, что появление и развитие электронной коммерции является не намного более «революционным» событием, чем появление технологии прямых продаж, прием заказов и продажи по телефону, продажи посредством рассылки печатных каталогов; другие - без существенных прорывов электронная коммерция так и останется тем, чем она на сегодняшний момент является, - всего лишь еще одним оружием в богатом арсенале профессиональных маркетологов. С помощью электронной коммерции люди позабудут о некоторых проблемах, и начнут думать о других. Но это лишь простое удобство. И как говорил Крэйг

Джеймс: «Не надо никого заставлять пользоваться той или иной функцией. Когда что-то будет удобно, быстро, безопасно для использования, люди сами заинтересуются и захотят попробовать воспользоваться тем, что ново для них. И так, постепенно, они полностью перейдут на ту или иную сферу деятельности». [5]

Использованные источники:

1. E-money: Niche market that might be expanding Deutsche Bank Research
2. Банковский кодекс Республики Беларусь: Кодекс Республики Беларусь, 25 окт. 2000 г., №441-3: в ред. Закона Республики Беларусь от 13.07.2012 №416-3 // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс]. – Дата доступа: 03.09.2015
3. Domestic cashless payment transactions // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.kb.cz/en/people/individuals/domestic-cashless-payment-transactions.shtml – Дата доступа: 03.10.2015
4. 5 трендов электронной коммерции в 2013 г. // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cnews.ru/reviews/it_retail_2013/cases/5_trendov_elektronnoj_kommertsii_v_2013_g - Дата доступа: 19.09.2015
5. Конференция eCom21 Riga, 18-19.11.2015
6. Paypal statistics: http://www.statista.com/topics/2411/paypal/
7. Электронная коммерция в беларуси находится информационном и законодательном вакууме // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://bepaid.by/e-commerce-в-беларуси-находится-информационно/ - Дата доступа: 22.12.2015

УДК 336.6

Смольнякова А.В.
магистр 1 курс
направление подготовки «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВО «Саратовский ГАУ»
Россия, г. Саратов

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ КАК ФАКТОР РОСТА НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ В БЮДЖЕТЫ ВСЕХ УРОВНЕЙ

Аннотация: Потребность в инвестициях в современном сельском хозяйстве чрезвычайно высока. Однако внешние источники в силу объективных причин доступны далеко не всем сельскохозяйственным товаропроизводителям. Поэтому необходимо изыскивать дополнительные собственные источники финансирования. Для увеличения денежных средств в анализируемом хозяйстве предложена мера, которая направлена на повышение эффективности использования инвестиций в сельском хозяйстве. Данная мера состоит в приобретении специального

оборудования – маслопресса, что позволит увеличить выручку от реализации продукции.

Ключевые слова: инвестиции, сельское хозяйство, денежные средства, банки.

Abstract: The need for investment in modern agriculture is extremely high. However, external sources of objective reasons is not available to all agricultural producers. It is therefore necessary to seek additional sources of funding for their own. To increase the funds in the analyzed sector proposed measure, which is aimed at improving the efficiency of investment in agriculture. This measure consists in the acquisition of special equipment - Oil-presses, which will increase the revenues from sales of products.

Key words: investments, agriculture, money, banks.

На сегодняшний день сельскому хозяйству требуются инвестиции. Инвестиции представляют тот самый капитал, который необходим для любого производства, особенно для землепользования [2]. От них зависит не только развитие земледелия, но и всей сельскохозяйственной отрасли, в том числе решение социальных задач и формирование инфраструктуры в сельской местности.

Оценить эффективность инвестиционных вложений в АПК можно на примере СПК СХА «Алексеевская» Базарно-Карабулакского района Саратовской области, которое специализируется на растениеводческой продукции. Безусловно, результаты от реализации инвестиционного проекта руководство предприятия будет ожидать спустя время

Основными *направлениями инвестиционной политики в АПК* являются развитие перерабатывающих отраслей и хранения сельскохозяйственной продукции [1]. Так как хозяйство специализируется на растениеводческой продукции, то его может заинтересовать приобретение маслопресса компании Florapower. Фирма Florapower разрабатывает и производит маслопрессы шнековые для переработки масличных культур – подсолнечника, рапса, сои, льна и др. Технологии и разработки **Florapower** ведут к эффективному использованию энергии регенеративного сырья, и данное оборудование для производства растительных масел покрывает весь технологический процесс получения растительных масел. Сюда относятся: маслопрессы шнековые, фильтровальное оборудование, устройства для подогрева семян, их очистки, шелушильные установки, логистика сырья и материалов и система автоматизации оборудования.

Существуют маслопрессы для производства масла 2 способами отжима – горячим и холодным. Основные преимущества холодного прессования: производительность от 100 кг/ч и более; прессование происходит при температуре около 35° С; низкое содержание фосфора в

масле; простота технологического оборудования; занимает небольшую площадь; малое энергопотребление (см. таб. 1).

Таблица 1 – Характеристики оборудования по переработке маслосемян подсолнечника

Показатели	Значения
Наименование фирмы-производителя	Florapower
Производительность, кг/час	498
Масличность жмыха, %	7
Габариты (L x W x H), мм	3029 x 860 x 883
Вес, кг	1700
Потребление, кВт*час	15

Теперь рассчитаем экономическую эффективность капитальных вложений в приобретение маслопресса хозяйством **(см. табл 2).**

Таблица 2 – Расчет экономической эффективности вложений в приобретение маслопресса для переработки маслосемян подсолнечника, руб.

Показатели	Значения
Количество рабочих дней в месяце	22
Количество рабочих смен	1
Месячный часовой фонд	154
Годовой часовой фонд	1848
Количество рабочих для обслуживания в смену	1
Приобретение	
Приобретение оборудования	808000
Транспортные расходы	20000
Итого капитальных вложений	828000
Производственные расходы (расчет производится за 1 час работы)	
Оплата электроэнергии (4,5 руб. за 1 кВт)	67,5
Заработная плата оператора	97,40
Амортизация оборудования	54,65
Прочие расходы (затраты на управление, реализацию, прочие)	48
Материальные затраты	3742,97
Себестоимость 1 часа работы	4010,52
Производственные доходы	14805,54
Выход масла (42%), кг/час	209,16
Отпускная цена масла за литр	48
Выход жмыха	288,84
Отпускная цена жмыха за 1 кг	16,5
Прибыль за 1 час работы	10795,02
Отчисления в бюджет	2655,57
Чистая прибыль за 1 час работы	8139,45
Чистая прибыль за день	56976,15
Чистая прибыль за месяц	1253475,3
Срок окупаемости, месяцев	1,5

Приобретая маслопресс стоимостью 828 млн. руб. (с учетом затрат на его транспортирование). При 8-ми часовой смене себестоимость 1 часа работы составит чуть более 4000 руб. За это время пресс может произвести 209 кг масла, что обеспечит хозяйству дополнительную прибыль в размере 10795 руб./час. А за первый месяц работы хозяйство сможет получить прибыль 1253,5 тыс. руб.

В связи с тем, что сельхозтоваропроизводители не располагают достаточными денежными средствами, для приобретения данного оборудования можно воспользоваться заемными средствами [3]. СПК СХА «Алексеевская» для покупки маслопресса не хватает 828 тыс. руб., поэтому руководство может взять краткосрочный кредит на эту сумму сроком до 90 дней в РоссельхозБанке при ставке 9 % годовых. Таким образом, сумма процентов к уплате по кредиту составит 18,63 тыс. руб.

Для погашения кредита руководство хозяйства может воспользоваться свободными денежными средствами в размере 399 тыс. руб. (см. табл.3).

Таблица 3 – Сведения о чистых денежных потоках по видам деятельности

Состав обобщающих показателей	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Денежный поток от текущей деятельности ($ДПП_{тек}$)	-1729	2738	2927
Денежный поток от финансовой деятельности ($ДПП_{фин}$)	1774	-2712	-2612
Чистый денежный поток предприятия ($ДПП_{чист}$)	45	26	315
Денежные средства и их эквиваленты на начало периода	13	58	84
Денежные средства и их эквиваленты на конец периода	58	84	399

Данные средства можно разместить по договору банковского вклада на депозит. РоосельхозБанк предлагает юридическим лицам вклады по ставке 11,2 % годовых (см. табл.4).

Таблица 4 – Расчет дохода от вклада, руб.

Месяц п/п	Проценты к начислению	Накопленная сумма
1	3724	402724
2	3758,76	406482,76
3	3793,84	410276,60
4	3829,25	414105,85
5	3864,99	417970,84
6	3901,06	421871,90
7	3937,47	425809,37
8	3974,22	429783,59
9	4011,31	433794,90
10	4048,75	437843,65
11	4086,54	441930,19
12	4124,68	446054,87

Таким образом, доход по вкладу составит 446054,87 – 399000 = 47054,87 руб.

В результате предложенного мероприятия СПК СХА «Алексеевская» получит следующий финансовый результат (см. табл.5).

Таблица 5 – Анализ денежных потоков от инвестиционной деятельности, тыс. руб.

Показатели	Значения
Выручка	27360,64
Проценты по вкладу	47,05
Итого приток денежных средств	27407,69
Финансовые вложения	399
Капитальные вложения	828
Проценты к уплате по кредиту	18,63
Итого отток денежных средств	1245,63
Чистый денежный поток ($ДПП_{инвест}$)	26115,01

На основании расчетов, представленных в таблице 4, можно сделать вывод о том, вследствие привлечения инвестиций, в хозяйстве наблюдается дополнительный приток денежных средств, который составит более 27 млн. руб., а чистый денежный поток 26,1 млн. руб.

Таким образом, приведенные инновационные мероприятия увеличат денежные поступления в хозяйство, и оно, в свою очередь, сможет выполнить налоговые обязательства перед бюджетами разных уровней.

Использованные источники:

1. Оценка финансового состояния и управление кредиторской задолженностью на сельскохозяйственных предприятиях /Андреев К.Л., Алайкина Л.Н., Андреев В.И., Григорьева О.Л., Новикова Н.А., Уколова Н.В., Носов В.В., Дедюрин А.В., Котар О.К., Исаева Т.А., Ищенко Е.А. - Саратов, 2014.
2. Уколова Н.В., Пичугина Ю.А. Сельское хозяйство России в условиях ВТО // Аграрный научный журнал. - 2013. - № 11. - С. 98-100
3. Уколова Н.В., Уколов А.Ю. Участие банков в инновационной деятельности производственного сектора / В сборнике: Состояние и перспективы развития АПК. Сборник научных статей по материалам II Международной научно-практической конференции, посвященной 100-летию ФГБОУ ВПО «Саратовский ГАУ им. Н.И. Вавилова». – 2013. – С.529-533.

УДК 656.13:005

Столяренко А.В., к.э.н.
доцент
кафедра менеджмента
Савченко О.Ю.
студент 62/2 МН группы
направление подготовки: менеджмент
Институт экономики и управления
ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»
Гуманитарно-педагогическая Академия (г. Ялта)

ИЕРАРХИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Аннотация. В настоящем исследовании будут рассмотрены как аспекты информационной логистической системы, так и её составляющие с точки зрения иерархии. Актуальность увеличения управляемости материальных и денежных потоков особенно проявилась на фоне расширения хозяйственной деятельности человека. Следовательно, сегодня без такой науки, как логистика, эффективное управление производством попросту невозможно.

Ключевые слова. Логистика, информационные логистические системы, микрологистические системы, макрологистические системы, мезологистические системы, мегалогистические система.

Цели и задачи статьи. Рассмотреть иерархию информационной логистической системы на разных уровнях.

Изложение основного материала статьи

Логистическая система – это последовательность действий предприятий, связанных между собой с целью выполнения функций логистики. Из этого следует, что ключевую роль в таких системах играет информация. Структура, которая объединяется информацией для выполнения логистических систем, называется логистической информационной системой, которая выполняет следующий ряд функций:

– Оптимальное распределение ресурсов;
– Согласование операций между собой;
– Непосредственно сам логистический процесс ;
– Наблюдение с целью проверки[1].

Основа логистической информационной системы представляет из себя связь между её звеньями, а именно: подразделениями предприятия, потребителями товаров или услуг, и их посредниками.

Эффективность работы информационных логистических систем напрямую зависит от следующих пунктов:

– совместимость информационных потоков;
– согласованность между информационными потоками;
– интегративность информационной системы;

– чёткая иерархическая соподчинённость [2].

Существует два типа структур информационных логистических систем: горизонтальная и вертикальная.

Задача горизонтальной структуры заключается в планировании, координировании и организации логистических операций связанных определенным функциональным принципом: например, материально-техническое обеспечение, управление кадрами, коммуникации и.т.д.

Второе название вертикальной структуры иерархическая. Этот термин более подходит для таких типов структур, т.к. в свою очередь она подразделяется на следующие системы, которые классифицируются по масштабу своих сфер деятельности: микрологистические, макрологистические, мегалогистические и мезологистические информационные системы. Рассмотрим каждую из этих систем подробно

Мегалогистическая включает в себя систему логистических цепей международного уровня, а также соответствующие хозяйственные механизмы, институты и организации, которые соответствуют условиям развивающегося международного разделения труда и кооперации

С точки зрения западных ученых глобальной логистики с мировым именем такие, как Д. Клосс, Д. Бауэрсокс важны такие факторы, как: позиционирование, интеграция, гибкость, измеримость [4].

Макрологистическая система охватывает совокупность всех мезоэкономических систем, ориентированных на реализацию экономической политики государства. В течение последних десятилетий такие системы становятся всё более актуальны по причине тенденции предприятий объединяться в конгломераты, связанные единой логистической системой

Целью функционирования макрологистических систем является объединение предприятий и организаций с помощью транспортных организаций, снабженческо-сбытовых структур и.т.д. [6].

Микрологистическая система формируется на уровне фирмы или отдельно взятого домашнего хозяйства. Другое название микрологистической системы – внутрипроизводственная[3]. Это такая логистическая система, которая обеспечивает логистические операции в рамках отдельных подразделений предприятия и направленные на решение локально возникших проблем с той или иной структурной единицей (нанологистические системы) или же строятся на базе логистических взаимоотношений конкретного предприятия и других предприятий (мезологистическая система) [7].

Выводы. В данной работе была рассмотрена иерархия информационных логистических систем на разных уровнях. Ключевую роль в логистических системах на всех уровнях играет информация. Структуры логистических систем подразделяются на горизонтальную и вертикальную. При горизонтальной структуре логистические системы

охватывают сферу организации логистических операций связанных функционально. Вертикальная структура логистических систем подразумевает деление на мегалогистическую структуру, макрологистическую, микрологистическую, мезологистическую и нанологистическую. Их различие состоит в масштабах их сферы деятельности.

Использованые источники:

1. Гаджинский, А. М. Логистика: учебник для высших учебных заведений по направлению подготовки “Экономика” / А. М. Гаджинский. – Москва: Дашков и Кº, 2011. – 481 с.
2. Аникин, Б. А. Основные и обеспечивающие функциональные подсистемы логистики: учебник /под ред. Б. А. Аникина, Т. А. Родкиной. - Москва: Проспект, 2014. - 601 с.
3. Неруш Ю.М. Логистика: Учебник для вузов./ Ю.М. Неруш – 2-е изд.- М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007
4. Миротина Л.Б. В.И. Основы логистики: Учебное пособие / Под ред. Л.Б. Миротина и В.И. Сергеева. – М.: ИНФРА-М, 2003
5. Семененко А.И. Предпринимательская логистика./ А.И. Семененко – СПб.: «Политехника», 2001
6. Интернет-ресурс [Режим доступа] http://alversch.ru/proizvodstvo-i-texnologii/informacionnye-logisticheskie-sistemy_2.html
7. Интернет-ресурс [Режим доступа] http://eos.ibi.spb.ru/umk/10_5/5/5_R0_T3.html

УДК 338.534

Суряднов Д.Ю.
студент 3 курса
Погосян Ю.Р.
студент 3 курса
Калинин Д.В.
студент 3 курса
факультет экономики и управления
Поволжский институт управления имени П.А. Столыпина
Россия, г. Саратов

ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА ИНОСТРАННЫХ КОМПАНИЙ В РОССИИ В УСЛОВИЯХ ОБЕСЦЕНИВАНИЯ РОССИЙСКОГО РУБЛЯ

Статья посвящена анализу возможностей адаптации международных компаний и приспособлению их ценовой политики к изменению курса рубля, а также стратегиям поведения этих компаний в новых экономических условиях на российском рынке. В частности, рассматриваются ценовые стратегии компаний Sanofi, Apple, анализируется динамика цен на их продукцию, представленную на российском рынке, исследуется статистика финансовых результатов.

Ключевые слова: обесценивание национальной валюты, ценообразование, стратегия, бренд.

Согласно общепринятому пониманию макроэкономических механизмов, снижение реального валютного курса национальной валюты по отношению к твердым валютам даёт преимущество организациям, получающим прибыль в рублях (особенно - экспортирующим продукцию) и создает трудности для организаций, ведущих деятельность преимущественно в валюте, по отношению к которой происходит обесценивание.

Снижение курса валюты делает выгодным перевод капитала из национальной валюты в иностранную, что и происходит, когда готовые товары продаются в других странах за иностранную валюту. Вместе с тем, каждый день непродажи товара для импортёра означает, помимо традиционных издержек, также потери, связанные с колебанием курса валют. Для возмещения таких убытков даже используются специальные фонды в рамках компаний.

В связи с обесцениванием рубля по отношению к доллару (по данным портала banki.ru с 35 руб. до 83 руб. за период с марта 2014 г. по январь 2016 г. [1]) не только отечественные, но и зарубежные компании столкнулись с необходимостью пересмотра своих ценовых стратегий в России. Крупнейшие из них - это транснациональные компании, и подавляющее большинство ведёт учёт прибыли и убытков в долларах США. В связи с девальвацией рубля по отношению к этой валюте и усложнением для них делового климата (в том числе введение санкций в отношении некоторых компаний и их поставщиков), особый интерес вызывает их новая промышленная и маркетинговая политика.

По мнению Forbes, сложившиеся в 2014 году отношения России и Запада из-за конфликтов на Украине и присоединения Крыма не ухудшило положения иностранных компаний и не помешало увеличению объемов прибыли российских подразделений этих компаний.

По итогам 2014 года общая выручка участников рейтинга «Forbes — 50 крупнейших иностранных компаний в России» увеличилась на 13%, до 5 трлн. рублей.

Однако прирост объемов выручки на фоне девальвации рубля является отрицательным в долларовом эквиваленте. Данная проблема является особенно актуальной для российских подразделений всех транснациональных корпораций.

По результатам январского опроса, проведенного CEEMEA Business Group, 125 топ-менеджеров российских подразделений международных корпораций, большинство (55%) прогнозирует по итогам 2016 года дальнейшее падение объемов выручки в долларовом выражении с последующим сокращением инвестиций в России, подавляющее

большинство (80%) отказывается индексировать заработные платы на фоне инфляционных колебаний [2].

Санкции, в свою очередь, дали толчок процессу импортозамещения, который в свою очередь затронул международные корпорации во всех отраслях. В большей степени импортозамещение коснулось IT-компаний, поставщиков оборудования, фармацевтов. Минкомсвязь в марте 2015 года предложила ограничить закупки софта и оборудования для госсектора у иностранных компаний, которые отказываются осуществлять свою деятельность на территории Крыма. Летом 2015 года вступил в силу закон о «третьем лишнем» в фармакологической отрасли, который запрещает иностранным производителям участвовать в тендерах на поставки лекарств по муниципальному и государственному заказу при наличии двух предложений от отечественных производителей.

Однако международные компании адаптировались к новым условиям. Например, французская фармакологическая компания Sanofi первой из международных наладила производство жизненно важных препаратов в России, открыв завод в Орловской области, который выпускает инсулин и планирует осуществить экспортные поставки в 2016 году. Важным адаптационным шагом стало подписание соглашения с «Роснано» о производстве вакцин на заводе «Нанолек» в Кировской области, планируемый размер инвестиций в производство - €100 млн. [3]

Во многом сложность ситуации для каждой конкретной компании определяется взаимосвязью следующих факторов:

- Общее финансовое положение до наступления названных условий;
- Характер производимой продукции;
- Эластичность спроса на продукцию;
- Место локализации основных и вспомогательных производств;
- Источники сырья, материалов и полуфабрикатов;
- Потенциал по использованию заёмных средств;
- Динамика стоимости ценных бумаг, структура делового портфеля;
- Ценовая политика компании;
- Взаимоотношение с официальными властями Российской Федерации и отдельными лицами в России и вне её.

Так, компании, которые производят продукцию из российских ресурсов и на территории России для покрытия потребностей России испытывают гораздо меньшие сложности, чем те, которые производят продукцию за рубежом и лишь поставляют её в Россию (при этом предполагается, что себестоимость продукции одинаковая). Если в первом случае территориальное подразделение может закупать ресурсы, когда их цена ещё не поднялась, а продавать изделия уже после повышения цен на соответствующем рынке, то для второго случая такого преимущества нет, и она лишь терпит снижение общего уровня продаж в связи с повышением цен. При этом важную роль играет и фактор санкций, которые могли быть

наложены или на саму компанию, или на одного из её контрагентов (поставщиков).

Впрочем, если компания имеет возможности для сохранения прежнего уровня цен (или меньшего их подъёма) в качестве явного конкурентного преимущества, а сам рынок эластичен по цене и уже занят иностранными игроками, то это является возможностью для расширения присутствия на рынке и увеличения прибыли за счёт количества продаж. Однако внутренние игроки в таком случае имеют ещё большее преимущество.

К примеру, компания Apple для удержания доли на Российском рынке телефонов прибегает к различным методам снижения цен. Так компания выпустила на рынок так называемые «восстановленный» iPhone 5s, цена которого в среднем на 55% ниже аналога без пометки «как новый». Также в январе 2016 года в интернет магазинах Media Markt, «Евросеть», «М.Видео», «Эльдорадо», «Юлмарт», «Ситилинк», МТС и «Билайн» появился iPhone 5s без пометки «как новый» с 16 Гб памяти, который стоит около 25 тысяч рублей. Для сравнения, месяц назад iPhone 5s с 16 Гб стоил от 31 до 40 тысяч рублей, сообщает Hi-Tech Mail.ru. В re:Store отметили, что цена на iPhone 5s в России является самой низкой в мире. По курсу ЦБ РФ на 13 января она составляет 326 долларов. В США, например, аналогичная модель смартфона стоит 450 долларов, а в Германии – 550 долларов.

Таким образом, проведенные корпорацией Apple мероприятия в ценовой политике позволили не только сохранить позиции на рынке смартфонов в России, но и увеличить свою долю. Так издание Cnews со ссылкой на последний отчет крупнейшей ритейл-сети «Связной» сообщает о рекордной доле в 36%, которую Apple удалось достичь благодаря весьма успешным продажам iPhone 6 и 5s с пометкой «как новый».

В ситуации с Apple и другими транснациональными компаниями имеет значение еще и тот факт, что российские потребители проявляют достаточно высокую степень лояльности по отношению к их брендам и поэтому готовы покупать данный продукт даже в случае роста цен. Это объясняется тем, что у российских потребителей имеются определенные положительные ожидания относительно качества и репутации таких товаров [4, с. 1258]. Таким образом, лояльность клиента и сильный бренд позволяют иностранным компаниям определенное время сохранять свои позиции на российском рынке и активно применять стимулирующее ценообразование не только для сохранения уровня продаж, но и для их наращивания.

Таким образом, зарубежные компании имеют несколько общих стратегий в сложившихся в России условиях:

- Стратегия сокращения присутствия на отдельных рынках или в стране в целом вплоть до ухода;

- Следование тенденциям рынка, повышение цен согласно тренду;
- Извлечение краткосрочной прибыли за счёт повышения цен быстрее темпов их среднерыночного роста;
- Расширение объёмов продаж за счёт сохранения цен или их повышения медленнее темпов их среднерыночного роста;
- Комбинирование стратегий на основе анализа сегментов рынка, индивидуальный подход к стратегиям по каждому товару
- Активное использование преимуществ, которые дает бренд компании для разработки стратегий ценообразования.

Использованные источники:

1. Динамика курса Доллара США [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.banki.ru/products/currency/usd/
2. Forbes: 50 крупнейших иностранных компаний в России [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.forbes.ru/rating/50-krupneishikh-inostrannykh-kompanii-v-rossii/2015
3. Forbes: В тылу санкционной войны: как иностранные компании выживают в России [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.forbes.ru/kompanii/301647-v-tylu-sanktsionnoi-voiny-kak-inostrannye-kompanii-vyzhivayut-v-rossii
4. Милючихина О. А. Оценка стоимости бренда в системе нематериальных активов организации // Экономика и социум. 2014.№ 4-3(13). С. 1258-1265

УДК 338.46

Суряднов Д.Ю.
студент 3 курса
Калинин Д.В.
студент 3 курса
факультет экономики и управления
Поволжский институт управления имени П.А. Столыпина
Россия, г. Саратов

МАРКЕТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ ФАКТОРА КОНЦЕНТРАЦИИ ОДНОТИПНЫХ МАГАЗИНОВ

В статье проводится анализ концентрированного расположения однотипных магазинов, показана его связь с ценами и уровнем обслуживания. Делается вывод в пользу концентрации и перечисляются преимущества, которые она может дать. Эмпирическое исследование представлено на примере концентрации магазинов дверей на улице Кутякова в г. Саратов.

Расположение является одним из ключевых факторов, определяющих эффективность предприятий торговли. Самым важным в расположении является, как правило, высокая проходимость, способная обеспечить магазин большим потоком клиентов. Наряду с высокой

проходимостью имеет значение также следующее: множество однотипных магазинов со схожим ассортиментом продукции расположено рядом. На первый взгляд такое расположение разбивает поток клиентов и сопряжено с дополнительными издержками за счет того, что усиливает конкуренцию между магазинами, однако на практике у такого рода концентрации есть свои экономические преимущества.

Теория маркетинга объясняет это тем, что товары, которые продают эти магазины, являются в отношении друг друга неполными заменителями. Взаимно близкое расположение является преимуществом при привлечении тех клиентов, которые желают сравнить альтернативные варианты покупки. Если выбор стоит между тем, чтобы посетить относительно близкий центр или два расположенных несколько дальше, они предпочтут второй вариант.

Более того, когда место концентрации однотипных магазинов становится известным значительному количеству людей, то затраты на привлечение клиентов для каждой из компаний снижаются. Теперь они вместе работают над популяризацией этого места. Такие места сами привлекают потенциальных клиентов обилием выбора и лёгкостью сравнения альтернативных предложений. Для клиента выгодным также будет снижение среднего уровня цен за счёт усиления конкуренции между магазинами.

Дополнительным эффектом для некоторых покупателей является нарастание желания что-то купить во время посещения не одного магазина, а сразу нескольких. Посетитель в какой-то степени начинает испытывать чувство вины за то, что посещает магазины впустую, ничего не приобретая.

Ещё одним скрытым эффектом можно назвать повышение сговорчивости клиента при посещении нескольких магазинов сразу. Клиент получает разностороннюю положительную информацию об одном типе товаров, что вызывает в нём желание потратить больше денег за лучшее качество, улучшение функционала и минимизацию потенциальных затрат.

Кроме того, для магазинов концентрация в одном месте обеспечивает облегчение процесса товародвижения и взаимодействия с поставщиками продукции, поскольку такой подход к размещению позволяет минимизировать издержки, связанные с транспортировкой, сортировкой и сбытом товара как для поставщика, так и для торговой точки. Это особенно актуально в кризисный период, когда минимизация издержек товародвижения становится важной для выживаемости предприятия. [Подробнее: 1. Стр. 89-97]

Классическим вариантом рассматриваемого расположения является концентрация автоцентров, происходящая по той причине, что совокупный спрос обеих компаний растёт за счёт дополнительных клиентов.

Наглядным примером такой кооперации в г. Саратове может служить близкое расположение магазинов дверей на ул. Кутякова. На участке длиной 1,4 километра расположено более тридцати магазинов дверей, что в среднем составляет один магазин на каждые 50 метров. Это значительно больше, чем в остальном городе, где магазины дверей расположены на расстоянии в несколько кварталов друг от друга. В районе располагаются как магазины межкомнатных дверей, так и магазины входных дверей различных ценовых категорий. Кроме того, здесь же располагаются магазины окон и дверных замков, которые в рамках данной статьи не рассматриваются.

Такое расположение означает, что предприниматели, желающие открыть магазин межкомнатных дверей, с большим интересом рассматривают вариант покупки или аренды помещения под магазин вблизи этого района.

Это не единственный пример такого явления. В г.Саратове аналогичным образом неподалёку от места сосредоточения магазинов дверей располагаются рядом более 15 магазинов обуви, причем данное место не является непосредственно центром города. Подобная ситуация имеет место и в г.Марксе, где на участке порядка полукилометра расположено семь пивных магазинов.

В рамках изучения данного явления был изучен ассортимент 16 магазинов межкомнатных дверей на ул. Кутякова. В каждом из магазинов были найдены предложения, наиболее соответствовавшие следующим критериям:

- Размер: 200х70 см.;
- Материал: МДФ с любым из предлагаемых покрытий (если продавец не уточнял тип покрытия, в таблице тип также не указывался);
- Внешний вид: три прямоугольника, "глухая" (без стёкол);
- Срочность: под заказ;
- Включение в цену короба и наличников не оговаривалось.

Результаты исследования были сгруппированы в таблицу 1:

Название магазина	Тип двери	Цена (руб.)	Примечания
Mario Rioli	МДФ	9180	
Dream doors	МДФ	9217	дали визитку
Волховец	экошпон	6670	
Папа Карло	МДФ	7500	дали визитку
Двери	МДФ	5800	
Двери & линолеум	МДФ	6950	долгое обслуживание, не было точных цен
Двери	плёнка ПВХ	3700	
	экошпон	6500	
100 дверей	МДФ	8570	написали, из чего складывается цена, сказали о доставке

ДверьЛенд	Массив	21700	продают из массива
Империя дверей	натуральный шпон	6840+2500	
Центр продажи дверей	Шпон	14000	
Двери межкомнатные	МДФ	10230	
Al Vero	массив дуба	26500	дали визитку, продают из массива
Двери	МДФ	7550	написали, из чего складывается цена, сказали о доставке
Чебоксарские двери	МДФ	7120	
Александровские двери	Массив	18360, 24600	продают из массива, индивидуальный подход, дали визитку и рекламу

Разница в ценах предлагаемых дверей обусловлена в первую очередь способом производства дверей (столбец "Тип" Таблицы 1). В основе всех дверей, кроме изготовленных из массива, лежит каркас (как правило, из МДФ). При этом ламинированные двери считаются наименее износоустойчивыми, а плёнка ПВХ, хотя и более прочная (наравне с экошпоном и натуральным шпоном), но в отличие ото всех других типов может выделять опасные вещества (фенолы, формальдегиды). Экошпон - это более безопасная альтернатива ПВХ. Натуральный шпон - это панели из натурального дерева. Массив - это цельный или сросценный из частей брус дерева, самый дорогой и тяжёлый, но при этом и самый крепкий вариант.

Присутствие в Таблице 1 дверей, сделанных из массива дерева, обусловлено специализацией магазинов на продаже именно такого типа дверей. Таких магазинов порядка 20%.

Данные Таблицы 1 показывают, что средняя цена на дверь, соответствующую критериям отбора, равна 11166 рублей. Вместе с тем, цена дверей, сделанных из массива дерева, на порядок выше и равна 22790 рублей. Если их исключить из подсчёта средней цены, то она будет равна 7845 рублей.

В двух магазинах активность продавцов была чрезмерной - они старались оформить заказ и всячески влияли на клиента. Если учесть размер выборки, то такой показатель можно рассматривать с оптимизмом.

Доставка двери по г. Саратову во всех случаях, когда она была предложена, стоила 400 р. Эту величину можно считать устоявшейся и общепринятой, и в таблице она не представлена.

Помимо этого, была предпринята попытка исследовать семь магазинов межкомнатных дверей, находящихся вне места локализации, однако результаты в таблицу исследования не включены. Вместе с тем,

они весьма примечательны: из шести выбраных с помощью сервиса онлайн-карт магазинов четыре не были обнаружены по предполагаемым адресам, а два оставшихся хоть предлагали двери согласно определенным выше критериям, но не смогли назвать цены на свою продукцию сразу, а совершали звонки поставщикам. Более того, один из продавцов также вел себя излишне настойчиво. Впрочем, эти данные нерепрезентативны и могут не отражать положения дел в большинстве магазинов вне места их локализации.

Проведенный анализ позволил выявить следующие тенденции, присущие местам продажи внутри района концентрации:

- Усиленная конкуренция между предпринимателями;
- Лучший сервис по сравнению с магазинами вне района;
- Более широкий выбор вариантов покупки;
- Возможность получить разнообразные и разносторонние консультации;
- Возможность заказать сопутствующие услуги.

Это одновременно характерные особенности таких мест и преимущества для покупателей, которые стимулируют спрос и являются важным фактором при принятии решения по размещению магазинов. Это оказывается удобно покупателям и выгодно предпринимателям.

В итоге можно сказать, что данное явление требует более глубокого изучения, и его исследование является перспективным с точки зрения экономической психологии и маркетинга.

Использованные источники:

1. Малый В. И., Гусев В. В., Милючихина О. А. Современное антикризисное управление в России. Проблемы и технологии. LAP LAMBERT Academic publishing Gmbh &Co. KG, 2012
2. Экономика города [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://finance-credit.news/otraslevaya-ekonomika/nepolnyie-zameniteli-39318.html

УДК 657.92

Сыров Ю.Д.
магистрант 2 курса
экономический факультет
направление «Экономика фирмы и отраслевых рынков»
Ставропольский ГАУ
Россия, г. Ставрополь

ОЦЕНКА СТОИМОСТИ БИЗНЕСА МЕТОДОМ ДИСКОНТИРОВАННЫХ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ НА ПРИМЕРЕ ИП «СЫРОВ Ю.Д.»

Статья посвящена актуальности оценки предприятия в условиях рецессии экономики, как конкурентного преимущества, а также как основанием для составления стратегии на основе полученных данных.

Отражены основные теоретические положения оценки бизнеса доходным подходом. Проведена оценка стоимости бизнеса индивидуального предпринимателя доходным подходом методом дисконтированного денежного потока.

Ключевые слова: оценка бизнеса, денежные потоки, ставка дисконта, дисконтирование, рыночная стоимость.

Syrov Y. D., undergraduate 2nd year
economic faculty
direction "Economics of firm and industrial markets"
Stavropol state agricultural UNIVERSITY
Russia, Stavropol

The BUSINESS VALUATION using DISCOUNTED CASH FLOWS ON the EXAMPLE of FE "SYROV Y.D."

The article is devoted to the relevance of the evaluation enterprise in the conditions of economy recession, as a competitive advantage, but also as the basis for drafting a strategy on the basis of the obtained data. Reflect the basic theoretical principles of business valuation income approach. Conducted business valuation of an individual entrepreneur income approach method is the discounted cash flow.

Keywords: business valuation, cash flows, discount rate, discounting, market value.

За последние двадцатилетие переход к рыночной экономике в России привел к появлению многообразия форм собственности и возрождению собственника. Появилась возможность по своему усмотрению распорядиться принадлежащим имуществом и необходимость оценить данное имущество. Оценка стала новым видом услуг, законодательно регламентируемым Федеральным законом от 29.07.98г. № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации». Институт независимой оценки явился необходимым элементом экономики, ориентированной на наиболее полное и качественное удовлетворение человеческих потребностей на основе эффективного использования дефицитных ресурсов [1].

На сегодняшний день без оценки нельзя провести такие операции как: купля-продажа имущества, кредитование под залог, страхование и т.д. Данные, полученные при оценке предприятия, являются основанием для разработки стратегии, являются конкурентным преимуществом и дают представление о неиспользуемых возможностях предприятия.

В условиях высокой инфляции, а также рецессии экономики, оценка бизнеса становится актуальной в плане переоценки имущества предприятия и его стоимости в целом, что позволит увидеть реальные показатели фирмы с учетом изменяющихся условий рынка. Для наиболее своевременного обновления информации о деятельности предприятия в нынешних условиях, рекомендуется проводить оценку раз в полгода.

Существует несколько подходов к оценке бизнеса: доходный, сравнительный, затратный.

Оценка бизнеса предприятия путем доходного подхода - определение текущей стоимости будущих доходов, возникающих в результате использования предприятия и его дальнейшей продажи. Оценка с позиции доходного подхода во многом зависит от того, каковы перспективы развития бизнеса оцениваемого экономического субъекта [3].

Наиболее распространенным и эффективным доходным методом для оценки предприятий, является метод дисконтированных денежных походов.

Оценка предприятия на основе дисконтированных денежных потоков на примере ИП «Сыров Ю.Д.». Основные показатели и расчет денежного потока отражены в таблице 1.

Таблица 1 – Расчет денежных потоков, тыс.руб.

Показатели	Прошлый год	Годы прогнозного периода			
		1	2	3	4
Выручка	5240,4	6026,4	6749,6	7424,6	8018,5
Затраты	3287,7	3680,8	4042,3	4379,8	4676,8
Амортизация	42,6	50,9	84,2	63,0	64,0
Прибыль до выплаты налогов	1952,6	2345,6	2707,2	3044,7	3341,7
Налог на оборот, 6%	314,4	361,5	404,9	445,4	481,1
Чистая прибыль	1638,2	1984,0	2302,2	2599,2	2860,6
Собственный оборотный капитал	4716,3	5423,8	6074,6	6682,1	7216,7
Прирост собственного капитала		707,4	650,8	607,4	534,5
Чистая прибыль	1638,2	1984,0	2302,2	2599,2	2860,6
Амортизация	42,6	50,9	84,2	63,0	64,0
Долгосрочная задолженность		200,0			
Капитальные вложения		70,0	100,0	50,0	50,0
Прирост собственного оборотного капитала		707,4	650,8	607,4	534,5
Погашение долгосрочной задолженности		100,0	100,0		
Денежный поток		1357,53	1535,6	2004,8	2340,0

Важным показателем при оценке доходным подходом является ставка дисконта, ее размер показан в таблице 2.

Таблица 2 – Расчет ставки дисконта

Показатель	Значение в %
Безрисковая ставка дохода	10,5
Рыночная премия	15
Премия за инвестирование в малую компанию	5

Диверсификация рынка	5
Итого	35,5

Безрисковая ставка дохода по данным Центробанка России в среднем за 2015 год составляет 10,5%. Таким образом, общая ставка дисконта составит 35,5 % [5].

Остаточная стоимость предприятия на основе модели Гордана рассчитывается по формуле:

$$V = \frac{ДП1 \times (1+d)}{R-d} = \frac{2526{,}16 \times (1+3\%)}{35{,}5\% - 3\%} = \frac{2601{,}94}{32{,}5\%} = 8005{,}98$$

Коэффициент дисконтирования для четвертого периода - 0,30.

Дисконтированная остаточная стоимость составляет 2374,97 тыс.руб.

На предприятии существует избыток собственных оборотных средств, которые влияют на его конечную цену, сумма которых составляет 721 тыс.руб. По расчетам, окончательная стоимость предприятия равна округленно 2375+721=3096 тыс. руб.

Таким образом, использование метода дисконтирования денежного потока позволяет определить стоимость бизнеса на конкретную дату с учетом сложившейся рыночной конъюнктуры, «реакции» рынка, и рыночных рисков, сопряженных с оцениваемым бизнесом.

Использованные источники:

1. Ермакова Н.Ю. Необходимость оценки бизнеса в рыночных условиях Научные труды SWorld. 2013. Т. 42. № 4. С. 41-43.
2. Лиманцева И.А., Ермакова Н.Ю., Банникова Н.В. Оценка имущества предприятия - банкрота: цели, проблемы и опыт / В сборнике: Актуальные проблемы гуманитарных и социально-экономических наук Ставрополь, 2002. С. 16-19.
3. Оценка стоимости: ценные бумаги, бизнес, инновации, инвестиции (Допущено Министерством сельского хозяйства РФ в качестве учебного пособия для студентов высших учебных заведений специальности «Экономика управление на предприятии АПК»). Ставрополь: АГРУС, 2005.- 396 с.
4. Экономическая оценка земельно-имущественного комплекса: теория и практика: методические рекомендации / сост. Н.Ю.Ермакова -Ставрополь : АГРУС, 2006 – 128 с.
5. http://www.cbr.ru/

Тарасова Е.А.
магистрант 3 курса
направление «Менеджмент»
Саранский кооперативный институт (филиал)
Российский Университет Кооперации

ОСОБЕННОСТИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Статья раскрывает содержание и понятие особенностей прогнозирования финансовых потоков коммерческой организации. Выделяются и описываются характерные для коммерческой организации варианты прогнозирования.

Ключевые слова: прогнозирование, финансовый поток, платежность предприятия, бюджет.

С учетом особенностей внутреннего и внешнего рынка, а также нестабильной ситуацией в экономике, прогнозирование финансовых потоков является основой любого бизнес планирования. Финансовое управление коммерческой организации в конечном итоге приводит к прогнозированию финансовых потоков коммерческой организации. В настоящее время прогнозирование финансовых потоков любой коммерческой организации приобретает особое значение в связи с кризисным состоянием как крупных предприятий так и малого бизнеса в целом. С учетом нестабильной ситуации в экономике, актуальнее всего становится непродолжительное прогнозирование потоков на срок не превышающий один год, при котором используется бюджетный метод финансового прогнозирования. Такой метод рассчитывается несколькими вариантами: на предстоящий период, выбор осуществляется на основе анализа оптимального варианта для разработки соответствующего финансового плана и определение основных этапов подготовки бюджета денежных средств коммерческой организации. Само по себе прогнозирование играет важную, а в каких то моментах и ключевую роль не только в обеспечении нормальной работы и функционирования коммерческой организации, но и при принятии решения кредиторами и инвесторами. Не все показатели легко спрогнозировать с большой точностью, нередко прогнозирование финансового потока сводят к построению бюджетов денежных средств в начале периода, учитывая основные составляющие потока: объём реализации продукции и сырья, долю выручки за наличный расчёт, прогноз кредиторской, дебиторской задолженности и др. Для того что бы прогноз был более актуальным, верным и точным необходимо при прогнозировании финансовых потоков иметь четкое представление и актуальную информацию о наличие активов на начало прогнозируемого периода; наличие долговых обязательств; планируемый объём реализации продукции, товаров и услуг в течение предстоящего года; текущих и непредвиденных расходах. В случае, если

контрагенты коммерческой организации несвоевременно осуществляют расчет с организацией за отпуск продукции или предоставления тех или иных услуг, в этом случае возникает дебиторская задолженность, что также необходимо учитывать при прогнозировании финансовых потоков. При этом необходимо делать точный расчет для того чтобы определить, какая сумма денежной наличности является достаточной, а какая - избыточной.

Первый этап заключается в точном расчете объема фактически возможных финансовых поступлений. Такой расчет делается с учетом того, что денежные средства будут поступать не в сроки которые устанавливаются и прописаны в договорах с поставщиками и партнерами организации, все риски связанные с поступлением денежных средств рассчитываются четко и грамотно. Точность определения большинства бюджетов коммерческих организаций зависит от прогноза объема продаж, основанного на анализе внутренней и внешней информации, а также с учетом экономического состояния страны в целом. В первом случае делается анализ объема финансовых поступлений по отдельным видам деятельности предприятия, исходя из уже имеющихся договоров с партерами, анализа безубыточности и производственной структуры организации. Информация о прогнозах соединяется в один общий "внутренний прогноз" объема продаж. Для этого необходим применять анализ внешней информации, позволяющий спланировать и спрогнозировать объемы продаж на несколько лет вперед. С помощью этой информации и разрабатывается "внешний прогноз" объема продаж. В случае, если внутренний прогноз объема продаж отличается от внешнего, то следует учитывать предыдущий опыт, который может свидетельствовать какой именно из двух прогнозов более верный. Сложность такого расчета заключается в том, что коммерческая организация применяет методику определения выручки по мере поставки товаров и предоставления услуг.

Основным источником поступления денежных средств является реализация товаров, которая подразделяется на продажу товаров за наличный расчёт и в кредит. Прогнозирование размера денежных поступлений от продаж с учетом такого обстоятельства, как сезонность реализации товара или оказания услуг в зависимости от специфики финансов – хозяйственной деятельности коммерческой организации и инкассационной политики коммерческой организации. У многих организаций объем продаж связан с инкассацией. При возникновении кризисных ситуаций и снижения объема продаж, средний период инкассации увеличивается, потери по дебиторской задолженности возрастают. Неудачный опыт инкассации может вызвать снижение объема продаж, уменьшая общие поступления денежных средств от реализации. Вместе с тем денежные поступления могут возрастать в результате

реализации активов. Продажа активов в своем большинстве планируется заранее и свободно прогнозируется при составлении бюджета денежных средств, однако это является крайней мерой в прогнозировании. Денежные поступления могут расти и за счет доходов, получаемых в виде процентов, дивидендов от ценных бумаг, арендной платы и т.д.

На втором этапе производится расчет оттока денежных средств. Основным его элементом является погашение долговых обязательств перед кредиторами. Процесс затягивания оплаты платежа называют «растягиванием» кредиторской задолженности; реструктуризированная кредиторская задолженность в этом случае выступает в качестве дополнительного источника краткосрочного финансирования. После расчета прогноза объема продаж выбирается, как правило, один из двух вариантов: либо исходить из прямой зависимости производства от объемов реализации, либо сохранять объем производства на относительно неизменном уровне. В первом случае издержки хранения запасов ниже, чем при втором варианте, но общие производственные затраты выше, чем в случае, когда уровень производства остается на прежнем уровне. Какой из вариантов является наиболее подходящим и актуальным для той или иной коммерческой организации, зависит от соотнесения величины издержек хранения запасов при производстве, привязанном к продажам, и объемов экономии при стабильном производстве. Расходы на заработную плату более устойчивы на определенном отрезке времени, чем выплаты по закупкам сырья, материалов, основных средств. "Прочие расходы" - общепроизводственные, материально - технические и коммерческие на краткосрочный период времени достаточно хорошо предсказуемы. Такие расходы как капитальные также планируются заранее и довольно легко прогнозируемы при определении краткосрочного бюджета денежных средств.

Третий этап - расчет «чистой прибыли» денежных средств. Прогнозы поступлений и выплат денежных средств сводятся в единое целое, чтобы установить чистый приток или отток денежных средств на каждый период. Третий этап является логическим продолжением двух предыдущих путём анализа между прогнозируемым денежным поступлением и выплатой.

На четвёртом этапе производится расчёт совокупной потребности в краткосрочном финансировании. Смысл заключается в том что бы определить размер краткосрочной банковской ссуды по каждому подпериоду, необходимому для обеспечения прогнозируемого финансового потока. При расчёте следует взять во внимание необходимый минимум денежных средств на расчётном счёте, который целесообразно иметь в качестве определенного запаса, а также для возможных непрогнозируемых заранее выгодных вложений. В случае, если прогнозировать финансовую деятельность коммерческой организации,

которая не предполагает каких – либо существенных изменений в будущем, то это можно корректно сделать, используя ретроспективный анализ. Для расчета даже минимальных отклонений прогнозируемых величин от ожидаемых, составляются так называемые «резервные» варианты бюджета денежных средств. За основу берется предположение о максимальном снижении деловой активности и о её максимальном подъеме. Предполагаемые прогнозы могут измениться и в следствии сокращения объема продаж и увеличения среднего периода инкассации, также на спад может влиять ситуация как на рынке так и в экономике в целом. При внутрифирменном планировании следует принимать во внимание диапазон всех возможных результатов и не полагаться только на ожидаемый. Это особенно необходимо при нестабильном бизнесе и в случае нестабильной ситуации в экономике в целом. Прогнозирование денежных потоков организации по бюджетному методу может рассматриваться в качестве базы второго этапа финансового прогнозирования - прогнозирования бухгалтерской (финансовой) отчетности. Бюджетный метод прогнозирования финансовых потоков организации, нашедшей применение в зарубежной практике, но постепенно внедряющийся и в России, полагает прогнозирование именно денежных, а не всех финансовых потоков организаций и рассчитан на использование в условиях нормальной финансово - хозяйственной деятельности.

У каждого менеджера главной задачей в первую очередь является прогнозирование положительных финансовых потоков от основной деятельности и поиск наиболее выгодных источников финансирования, а также какой способ прогнозирования более приемлем и подходящий для организации.

Существенная задача финансового планирования это приумножение прибыли и использование денежных средств более эффективным способом и приемлемым для той или иной коммерческой организации в условиях действующей экономики.

Использованные источники:

1.Кукукина И.Г. Финансовый менеджмент: Учеб. пособие. – М.:Юристъ,2000

2.Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М,2001

3.Кистерева Е.В. Прогноз движения денежных средств в инвестиционном проектировании: журнал «Справочник экономиста» №4, 2007

4. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2002

Тарасова Е.А.
магистрант 3 курса
направление «Менеджмент»
Саранский кооперативный институт (филиал)
Российский Университет Кооперации

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ПОТОКАМИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

В статье рассматриваются основные проблемы в управлении финансовыми потоками коммерческой организации. Обозначены пути решения проблем в современной экономике

Ключевые слова: финансовый поток, финансовый менеджмент, платежность предприятия, бюджетирование.

Управление финансовыми потоками осуществляется на каждом предприятии не зависимо от формы собственности, структуры и вида деятельности.

В наше время в экономике проблема организации и управления финансовыми потоками коммерческой организации очень актуальна. Одной из основных проблем, стоящих перед предприятием, является проблема эффективного и гибкого механизма управления финансовыми потоками. Руководители большинства организаций оказались не готовыми, во-первых, обеспечивать эффективность не только самого производственного процесса, но и процессов обслуживающих его, таких как финансовые потоки, а во-вторых, просчитать риски, которые могут возникнуть в деятельности любого коммерческого предприятия в рамках рыночных отношений. Недооценка степени важности обеспечения эффективности денежных потоков влияет на рентабельность производства и в конечном итоге его конкурентоспособность, а недооценка фактора риска способна привести предприятие к существенным потерям и подорвать его финансовую основу. Поэтому, перед руководителем стоит ряд проблем, которые будут рассмотрены далее более подробно.

Одними из основных проблем предприятий в части управления финансовыми ресурсами являются:

- управление финансовыми потоками (дефицит денежных средств);
- составление финансового плана, бюджетирование;
- грамотный управленческий учет;
- антикризисное управление;
- разработка финансово-экономической стратегии;
- управление затратами;
- организационная структура финансовой службы;

Из этого следует, что на первом месте стоит проблема дефицита, а иногда отсутствие денежных средств. Одной из главных проблем предприятия являются кассовые разрывы.

Кассовый разрыв - это временный дефицит денежных средств возникающий у коммерческой организации необходимых для своевременного и полного финансирования наступивших или предстоящих расходов.

Одним из важных факторов в принятии решений руководителем является наличие денежных средств, которые в свою очередь позволяют выплачивать заработную плату сотрудникам, закупать материалы, платить по обязательствам перед кредиторами. Однако нередко у организации возникает проблемы, когда сроки поступления денежных средств не совпадают со сроками их расходов, именно эти обстоятельства приводят к кассовому разрыву. Причиной кассового разрыва является неправильное распределение расходов, что вызвано рядом объективных обстоятельств. Причиной этого может стать сезонный характер осуществления мероприятий по финансированию досрочной поставки продукции, выплатой отпускных и других денежных выплат перед сотрудниками, оплаты арендной платы, квартального налога на прибыль, налог на добавленную стоимость и ряд других не маловажных проблем. На предприятии с четкой отлаженной системой планирования денежных средств, может возникнуть проблема такая как дефицит или отсутствие наличных денежных средств. Поэтому проблема кассового разрыва на таких предприятиях также существует. Помимо этого, стоит вторая проблема, такая как управление имеющимися финансовыми потоками. Она является важным фактором ускорения оборота капитала коммерческой организации. Это происходит за счет сокращения продолжительности операционного цикла, более экономного использования собственных и, как следствие, снижения потребности в заемных средствах.

В значительной степени деятельность предприятия зависит от организации системы управления денежными потоками. Если не уделяется должного внимания денежным потокам, то ему весьма сложно предсказывать кассовые разрывы. Это приводит к тому, что в конце месяца у предприятия не оказывается денежных средств, чтобы расплатиться перед поставщиками. Поэтому сотрудники различных отделов вынуждены давать обещание, оплатить текущие счета в следующем месяце из ожидаемых поступлений, ввиду чего образовываются новые кредитные обязательства наряду с уже имеющимися. Однако из-за отсутствия системы управления денежными потоками уверенности в том, что такая ситуация не повторится, нет. Поэтому, необходимо связывать проблему эффективного управления финансовыми потоками с еще одной проблемой –составлением финансового плана, бюджетированием. Форма и содержание финансового плана могут осуществляться в зависимости от организационно – правовой формы, рода деятельности предприятия и задач управления. На многих крупных предприятиях под комплексным

финансовым планом понимаются, прежде всего, план производства и ряд бюджетов, т.е. подразделений, обеспечивающих его выполнение. В такой план включают планы по выручке, отчет о финансовых результатах, расчеты по налогам и другое. Как правило, планы движения денежных средств и отчет и прибыли даются в укрупненном виде, а плановый баланс не рассчитывается. После того как финансовый план предприятия составлен, проанализирован и утвержден к исполнению, необходимо обеспечить своевременный контроль за его надлежащим выполнением и принятия решений по его корректировке в случае необходимости. Для полного контроля необходима информация по фактическому выполнению плана, причем для своевременной корректировки она должна предоставляться не реже одного раза в неделю или раз в квартал. И на данном этапе возникают проблемы бухгалтерского учета. К числу его основных недостатков, затрудняющих эффективное финансовое планирование и управление, следует отнести отсутствие оперативности и часто несоответствие системы аналитического учета планирования, а также человеческий фактор. Все это приводит к необходимости более оперативно получать фактическую информацию, когда составляется финансовый план. В таком случае у руководителе, экономистов, бухгалтеров и менеджеров возникает потребность в другом учете, а именно в управленческом. Требования к системе управленческого учета и его автоматизации зависят от структуры финансового плана и степени его детализации по подразделениям. Также существует проблема антикризисного управления, для некоторых руководителей она является достаточно важной и самой основной. Здесь необходимо выводить организацию из состояния кризиса и не допустить введения процедуры наблюдения и в последующим всех стадий банкротства и сделать его конкурентоспособным. При решении этих проблем, роль эффективного, своевременного управления финансами также играет немало важную роль. Программа выхода предприятия из кризисной ситуации предполагает целый комплекс эффективных средств, стратегий и тактик управления финансовыми потоками, бюджетирование, необходимых для конкретного случая и конкретного предприятия.

Грамотное управление предприятием заключается в умении рационально распоряжаться денежными средствами и другими ресурсами. А также проводить внутреннюю самооценку и прогнозировать свое состояние с точки зрения выполнения свойственных ему производственных функций, обеспечивать экономическую безопасность производства от различных внешних и внутренних факторов, которые могут оказывать влияние на потенциал предприятия, принимать меры противодействия угрозам возникающим как внутри предприятия так и из вне.

Из всего вышеизложенного можно сделать вывод о том, что все перечисленные проблемы вытекающие одна из другой, а главной проблемой все-таки является, грамотное управление и грамотное руководство, которое может построить работу всех задействованных отделов таким образом, что риск возникновения все проблем будет сведен к минимуму или их не будет совсем.

Использованные источники:

1.Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента: Учеб. пособие / И.Т. Балабанов. - М.: Финансы и статистика, 2011. - 512 с.
2.Батрин Ю.Д. Особенности управления финансовыми ресурсами промышленных предприятий / Ю.Д. Батрин, П.А. Фомин. - М.: Высшая школа, 2011. –с.
3. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента / И.А. Бланк. - М.: Омега Л, 2012. – 592 с. Ермасова Н.Б.

Тотолян Л.А.
студент 3 курса
Антипова Е.А.
старший преподаватель
кафедра МИАЭП
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный университет имени И.С.Тургенева»
Россия, г.Орел

ОСОБЕННОСТИ РЫНКА ХЛЕБА И ХЛЕБОБУЛОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ ЦФО РФ

В статье рассматривается существующий рынок хлеба и хлебобулочных изделий РФ. Раскрывается понятие хлеба и распределение рынка хлеба по нишам. Анализируются особенности рынка, их экономическое отношение, отличительные черты и особенности.

Ключевые слова: хлеб, хлебобулочные изделия, рынок хлеба, оптовая розничная торговля, торговля.

Хлеб считается основным продуктом питания. За всю свою жизнь людьми потребляется примерно 15 тонн хлеба. Основная часть хлеба используется совместно с другими продуктами питания.

Рынок хлеба и хлебобулочных изделий – система экономических отношений, включающая производство, обращение и распределение данной продукции. В организационном отношении представляет сложную структуру, которая включает производителей сырья и конечной продукции, предприятия сферы обслуживания.

Рынок хлеба и хлебобулочных изделий имеет свои закономерности спроса и предложения. Их относят к неэластичным видам продуктов потребления по цене и доходу. Анализируя эластичность по доходу, то на отдельные сорта при увеличении доходов расходы сокращаются —

эластичность спроса по доходам отрицательна, это и характеризует низкое качество продукта. С высоким доходом население предпочитает другие сорта хлеба или вовсе сокращает его потребление.

Для «дорогих» сортов хлеба нет отрицательной эластичности. До определенной степени увеличение доходов приводит к увеличению расходов на эти сорта.

Основной особенностью рынка хлеба и хлебобулочных изделий является наличие факторов сезонности и климатических условий. Они ведут к изменениям цен на муку и хлеб. Из-за этого конечная стоимость хлеба может измениться.

Рынок хлеба и хлебобулочных изделий характеризуют по принципу территориального охвата. По степени развитости экспортно-импортных связей, уровня дохода потребителей, степени свободы входа на рынок и выхода с рынка и т. д. Эти особенности в целом зависят от специфики экономики страны (климатические и географические условия, региона, степени развития экономики, уровня жизни населения и пр.).

Система сбыта представляет собой особое значение в развитии рынка. Производители хлебобулочной продукции реализуют её по разным каналам: с помощью розничной торговли, в том числе собственных торговых точек, тендерных торгов (госзаказа), через оптовых посредников.

Оптовые посредники являются также одним из важных элементов в развитии рынка. Обычно это мелко- и крупнооптовые продовольственные рынки. Но такой канал реализации не полностью подходит данному рынку хлеба, потому что формирование запасов хлеба невозможно из-за короткого срока реализации, около 72 часов.

Торговля оптом может осуществляться с помощью предприятий, приобретающих хлеб у производителей, а затем перепродающих субъектам розничной торговли. Некоторые из них работают только с гипермаркетами, другие специализируются не только на хлебе, но и на других продовольственных товарах, третьи обеспечивают хлебом мелкорозничные субъекты торговли.

На рынке хлеба и хлебобулочных изделий существует система госзаказа. Системе госзаказа (тендерных торгов) свойственно стремление производителя к созданию портфеля контрактов, обеспечивающего определенную стабильность сбыта и прибыли.

Конечным звеном сбыта хлеба и хлебобулочных изделий является система розничной торговли. Она выполняет ряд функций: осуществляет отбор товаров, формируя торговый ассортимент; предоставляет потребителям информацию о реализуемых продуктах; проводит различные операции по хранению товара и установлению цен.

Наиболее распространенной сегментацией на рынке хлебобулочных изделий является деление на хлеб (стандартный ассортимент, 20-25 позиций), батоны (5-6 позиций), нетрадиционные сорта с полезными

добавками (порядка 10), мелкоштучные и сдобные изделия (более 20 позиций).

Данный принцип делит рынок на две ниши:

− хлебобулочные изделия массового спроса, иначе «социальный» хлеб, который составляет основную часть ассортимента производителей хлебобулочных изделий;

− нетрадиционные хлебобулочные изделия — низкокалорийный хлеб, различные виды хлеба с добавками и выпечка из слоеного теста.

С точки зрения экспертов настоящее время развитие рынка хлеба осуществляется в основном с помощью нетрадиционных сортов, повышается спрос на новые виды хлеба, в то время как потребление «социальных» хлебобулочных изделий стабильно в течение нескольких лет — его доля составляет около половины рынка. Для большинства россиян хлеб по-прежнему остается «социальным» продуктом. Потребители, в том числе и с достатком, не готовы к тому, что хлеб может быть дорогим продуктом. Этот стереотип задерживает развитие рынка в целом, тормозя рост сегмента более дорогого брендированного хлеба.

Таким образом сложилось и деление потребителей хлеба и хлебобулочных изделий:

− потребители с уровнем дохода ниже среднего, которые по данным ФСГС, 21% месячных затрат тратят на продукты питания. Основным критерием выбора является цена, при повышении которой они перейдут на более дешевый продукт.

− потребители с уровнем дохода выше среднего, тратящих на продукты питания 12% месячных затрат. Хлеб занимает в ежедневном потреблении небольшую долю.

По результатам исследования «Института Аграрного Маркетинга», среди важнейших критериев выбора покупки хлебобулочной продукции потребители назвали свежесть изделия, цена, упаковка и внешний вид. Анализ также показал, что при осуществлении покупки потребители не ориентируются на то, известен им производитель или нет. Определенная торговая марка им, как правило, не нужна, но при всем этом покупатель хочет быть осведомлен о том, кто является производителем продукции.

На данный момент в крупных городах стали развиваться форматы, располагающие мини-пекарнями. С их развитием усилилось влияние розничных операторов на структуру рынка в целом, поскольку собственное производство ритейлеров учитывает интересы потребителей премиальной категории хлеба — одной из наиболее перспективных. Кроме того, они выдерживают политику низких цен, что в свою очередь означает снижение прибыли для ряда производителей.

В качестве наиболее эффективных форматов для продвижения рынка хлеба и хлебобулочных изделий эксперты называют дискаунтеры и гипермаркеты.

Использованные источники:
1. Flagma Россия [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://rossosh.flagma.ru/povidlo-yablochnoe-gost-66-o1458331.html.
2. Басовский Л.Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка// учеб. пособие/. – М.: ИНФРА-М, - 2003. – 260 с..

Тулбуре В.В.
студент 3 курса
НИУ «БелГУ»
Институт Управления
Россия, г. Белгород

ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ

Аннотация.

В статье рассмотрены содержание и механизмы реализации социальной защиты населения, основные её функции и направления поддержки отдельных категорий граждан.

Ключевые слова

Социальная защита, трудоспособность и нетрудоспособность, безработица, благотворительность, социальное страхование, социальное обеспечение, доход, социальная услуга.

Социальная защита населения - это историческое явление, подвергающееся постепенным изменениям. Эволюция социальной защиты совершается в тесной связи с обществом и экономической эволюцией государства. В любом обществе - феодальном, капиталистическом, социалистическом неизменно и постоянно есть риски, к которым подвержен любой из нас. Это риски потери трудоспособности в результате болезни или травмы, лишение средств существования, безработица, старость и пр. Вместе с тем, в обществе и государстве также существует в той или иной форме система мер, которая призвана устранить эти риски.

В связи с дифференциацией доходов населения в различных секторах экономики, развитие рыночной экономики в современной России, очевидно, сопровождается возникновением проблем в социальной сфере государства.

Государство, в свою очередь, стремится минимизировать негативные последствия перехода к рыночной экономике, и, одно из наиболее важных курсов - это социальная защита различных социальных групп населения. На практике применяются следующие формы защиты граждан: благотворительность, социальное обеспечение, личная взаимопомощь работников предприятия, социальное страхование, социальная помощь и т.д. Все эти виды защиты сводятся общим термином «социальная защита» населения, являющаяся необходимым элементом социально - экономического отношения общества.

Впервые, термин «социальная защита» был использован в США в 1935 году в законе о социальной защите, в соответствии с которым были легитимированы пособия по безработице и пенсии по старости, и чуть позже в него были внесены дополнения о помощи сиротам, инвалидам и бедным. Далее этот термин стал широко использоваться и другими странами, а также международной организацией труда МОТ. В научной литературе нет однозначного определения понятию «социальная защита», это зависит от того, с какой позиции рассматривается понятие: с научной или прикладной точки зрения синтеза этих подходов.

Возьмём, к примеру, определение В.Г.Павлюченко. Под социальной защитой понимается «совокупность разнообразных мер, осуществляемых государством, обществом, корпорациями, общественными организациями по защите граждан от различного рода социальных угроз (безработица, бедность, болезни и т.д.)» Данное определение в большей степени носит прикладной характер и охватывает все слои населения - как трудоспособное, так и нетрудоспособное.

Но наиболее точное понимание значения социальной защиты дает подход, объединяющий практическое значение и научные категории. Для примера послужит формулировка термина «социальная защита» профессора Г.И. Осадчей, где он пояснил, что социальная защита – это совокупность система социальных отношений, правовых гарантий и мер, которые защищают любого индивида от социальной, экономической и физической деградации из-за резкого и внезапного ухудшения условий его благосостояния, угрозы жизни и здоровью, невозможности по независящим от него причинам воспроизводить свой гражданский и трудовой потенциал.

Объединив государственную социальную защиту населения общим пониманием, можно сделать вывод, что её функция – это помочь человеку, который находится в трудном финансовом положении или предостеречь от таких неприятностей. Помимо этого, есть различная классификация функций социальной защиты, которая более детально разъясняет ее функциональные особенности. Так, С.В. Якимчук выделил три основные функции социальной защиты населения: защитная, стабилизирующая и компенсирующая,

1. Защитная функция - отвечает за материальное обеспечение, достаточное для удовлетворения основных нужд человека.
2. Стабилизирующая функция - специализируется в согласовании интересов государства, работодателей и работников.
3. Компенсирующая функция - гарантирует компенсацию расходов на лечение, ущерба здоровью, утраченного заработка.

Данная классифицировать, по мнению автора, не так глубоко описывает все функциональные особенности социальной защиты населения, более точную группировку дает В. Роик.:

l) Профилактически - предупредительная функция. Направлена на проведение комплекса мероприятий, ориентированных на профилактику трудоспособности граждан, профилактику и защиту здоровья и пр.

2) Экономическая функция. Заключается в замещении утраченного дохода или заработной платы, из-за утраты трудоспособности по причине болезни, преклонного возраста, потери кормильца или несчастного случая (для членов его семьи), для компенсации дополнительных расходов, в связи с инвалидностью или лечением.

3) Социально - реабилитационная функция. Направлена на формирование комплекса мер профессиональной, медицинской, социальной реабилитации граждан с целью восстановления трудоспособности и утраченного здоровья.

4) Политическая функция. Обеспечивает организацию и поддержание действенных институтов и механизмов социальной защиты с целью предоставления гарантированных Конституцией и законодательной базой социальных и правовых норм защиты и поддержания социальной стабильности в обществе.

Способ организации защиты населения довольно сложен в структуре, где каждый элемент системы играет свою собственную роль в обеспечении социальной безопасности человека и по-своему специфичен. Есть следующие категории системы социальной защиты:

- социальное обеспечение;
- социальная помощь;
- социальное страхование.

К системе социальной защиты можно отнести личные сбережения граждан и благотворительность, направленные на частное личное страхование, а так же личную безопасность. Сейчас, в России, социальное страхование является основной формой реализации стратегии социальной защиты населения, ведь именно в этой сфере задействовано большинство граждан страны. Но на практике мы можем заметить использование и всех иных перечисленных видов социальной защиты. Социальную защиту рассматривают так же и как систему мер, которые направлены на сохранение определенных обществом стандартов жизни каждого человека. С экономической категории, эта система представляет собой подобие процесса перераспределения на макроуровне национального дохода, в целях обеспечения нормального воспроизводства человека в условиях социальных рисков. В итоге, система социальной защиты построена на формировании доходов от тех, кто не подвергся влиянию социальных рисков и перераспределении доходов тем, у кого этот риск уже наступил. Система социальной защиты вырабатывает меры по предотвращению наступления социальных рисков, минимизации или компенсации последствий наступления социальных рисков, что, в свою очередь, содействует достижению экономического равновесия и нормальному

воспроизводству рабочей силы. Кроме того, экономическое содержание социальных рисков подвергает к противоречиям между работником и работодателем, работником и государством, работодателем и государством, работникам, подвергшимся рискам и работникам, не подвергшихся рискам и пр.

Уровень компенсации и виды рисков, необходимые для формирования механизма социальной защиты населения и предотвращения таких рисков.

Система социальной защиты состоит из следующих компонентов:

1. Субъекты социальной защиты: государство, работник, работодатель, общественные организации, страховые организации, внебюджетные организации, благотворительные фонды и отдельные меценаты;

2. Объекты социальной защиты: население (наемные работники, инвалиды, пенсионеры, безработные, бедные семьи);

3. Уровни социальной защиты: групповой (профсоюзы наемных работников, объединения работодателей и др.) и индивидуальный (работник-работодатель, государство-гражданин);

4. Предметы социальной защиты и их структура: организация и нормирование труда, вопросы найма и увольнения персонала, механизмы компенсации утраты трудоспособности, организация медицинского и социально - бытового обслуживания, механизм поддержки безработных;

5. Типы и принципы социальной защиты, которые характеризуют степень исполнения социальной взаимопомощи социальной справедливости:

5.1. Принцип всеобщности и обязательности. Эти принципы распространяются как на процесс уплаты обязательных платежей установленных в государстве, так и на процесс получения компенсационных выплат. Всеобщность предполагает, что она распространяется на всех членов общества без исключения и обеспечивает свободный доступ ко всем видам социальных услуг - культуре, образованию, медицинской помощи, свободный доступ к трудовой деятельности, спорту, физической культуре, туризму, санитарно-курортному лечению, жилищно-коммунальным и другим объектам социальной инфраструктуры.

5.2. Принцип солидарности. Этот принцип говорит о том, что в условиях риска находятся все члены общества, но риску подвергается не каждый. В результате кто-то получает полную компенсацию, кто-то частичную, кто-то вообще не получает ничего, и ресурсы перераспределяются от тех, кто не получает выплат в пользу тех, кому данная помощь необходима, в том числе и финансовые ресурсы. Заранее определить с кем и когда может произойти тот или иной риск невозможно, поэтому этот принцип необходим для защиты при возникновении внезапных рисков.

5.3. Принцип социальной справедливости. Этот аспект действует в противовес принципу солидарности, так как существуют риски, которым подвергаются практически все без исключения граждане. Принцип социальной справедливости, исключающий уравнивание в пенсионном обеспечении виден в такой ситуации, как, к примеру, риск дожития до старости. В расчете пенсии применяются разнообразные условия, позволяющие гражданам, которые имеют стаж работы на вредном производстве или трудовой стаж большой по сроку, получать пенсию выше, чем гражданам, которые работают на простых видах работ или не имеют большого стажа работы.

5.4. Принцип автономности. Этот принцип необходим, чтобы предостеречь социальную защиту от рисков использования тех средств, предназначенных для социальных выплат на другие цели, что может привести к отсутствию средств на предусмотренную законодательством компенсацию гражданам. В данной ситуации учитывается необходимость не смешивать бюджеты разных фондов.

5.5. Принцип социального партнерства - если возникают спорные ситуации, где, в первую очередь, имеется в виду мирное разрешение конфликтов.

5.6. Принцип обеспечения контроля. Эта позиция обеспечивает контроль со стороны населения за руководящими органам. В первую очередь речь идет о профсоюзах.

В данной сфере есть также ряд проблем, которые активно обсуждаются и по мере возможности устраняются. Например, в Омске прошло интернет-интервью с министром труда и социального развития Омской области Михаилом Дитятковским. Там выделялись такие проблемы социальной защиты: малообеспеченность населения, предоставление льгот различных категорий граждан, низкая оплата труда. Ко всему этому можно добавить, что качество предоставления услуг в сфере социального обслуживания на основе контроля и оценки качества работы учреждений желает оставлять лучшего. Что же сделали для решения этой проблемы? Была внедрена новая форма оказания государственной социальной помощи малоимущим семьям, реорганизована инфраструктура нестационарного социального облуживания семьи и детей, усиление работы в сфере **с**оциальной защиты инвалидов, обеспечение доступности существенного повышения эффективности и качества предоставления социальных услуг. Все это обусловлено принятием ряда нормативных правовых актов в населения и её социальной защиты, как на федеральном, так и региональном уровнях. Например, Федеральный закон № 442-ФЗ "Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации".

Таким образом, в системе социальной защиты населения России есть свои национальные специфические черты, которые формировались на

протяжении многих десятилетий. Несколько столетий назад российская социальная защита именовалась призрением и заключалась в прямой подаче милостыни. В нынешнее время, она включает пенсии, социальные пособия, социальную помощь малоимущим категориям граждан и пр. Очевидно, что современная система социальной защиты многокомпонентна, она неизменно и устойчиво совершенствуется и вполне несомненна нужда в регулировании системы социальной защиты населения со стороны государства. В особенности остро это необходимо во время кризисных явлений в экономике, что подтверждается текущим периодом.

Использованные источники:

1. Роик В.Д. Основы социального страхования М. Анкил, 2015. С.13.
2. Павлюченко В.Г. Социальное страхование. М.: «Дашков и К», 2014. С.12-13.
3. Григорьянц Г.Н., Замараева З.П. Социальная защита населения в России: становление и развитие, Москва «Союз», 2013 С.12-13.
4. Якимчук С.В. Социальная защита населения и ее совершенствование в современных условиях. Монография – Белгород: ИП Остащенко А.А. 2015, С.66.
5. Роик В.Д. Основы социального страхования М. Анкил, 2014, С.26.
6. Якимчук С.В. Социальная защита населения и ее совершенствование в современных условиях. Монография – Белгород: ИП Остащенко А.А. 2015. С.70.
7. Роик В.Д. Основы социального страхования М. Анкил, 2013. С.13.
8. Проблемы и пути повышения социальной защищенности различных категорий населения Омской области - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.garant.ru/company/cooperation/gov/action/regional/526356/

Ураев Р.Р., к.с.н.
доцент
Мухамадеев Э.А.
студент 4 курса
Факультет информационных технологий и управления
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО УНИТАРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭЛЕКТРОТРАНСПОРТОМ ГОРОДСКОГО ОКРУГА ГОРОДА УФА

Аннотация: В данной статье речь пойдет об актуальных аспектах развития Муниципального унитарного предприятия Управления электротранспорта городского округа города Уфа**.**

Ключевые слова: электротранспорт, экология, эффективность, экономичность, город Уфа, республика Башкортостан.

Городской электрический транспорт в миллионном городе Уфе занимает одно из ведущих мест в перевозке пассажиров. За время своего существования он планомерно развивался, накапливая и расширяя свои возможности с учетом развития городской территории, спроса населения на его услуги.

Электротранспорт стал для горожан настолько привычным, что мы воспринимаем его как непременную деталь городского пейзажа. Сегодня Уфа, как и многие города России и зарубежных стран отдают предпочтение трамваю и троллейбусу, как наиболее эффективному, экономичному и, что важно, экологичному виду общественного транспорта. [1]

Электротранспорт наносит меньше вреда атмосфере нашей планете, в том числе и нашему городу, это одна из важных вещей по сохранению экологии в нашем городе нашей и поэтому чем больше станет электротранспортом тем лучше для нашей экологии.

Муниципальное управление электротранспорта города Уфы взяло в 2015 году курс на динамичное развитие. Руководством города перед управлением была поставлена задача повысить популярность троллейбусов и трамваев, как экологичного, экономичного транспорта, имеющего важное социальное значение.

На сегодняшний день МУЭТ г. Уфы располагает в своем ведении 228 троллейбусами, 181 трамваем и на 2015 год было приобретено 11 троллейбусов. [1]

Перед прошедшей зимой почти весь подвижной состав был оборудован дополнительной системой отопления. Из соображений безопасности устанавливаются камеры наблюдения и видеорегистраторы. Ведется работа над системой автоматического отключения фидеров (кабелей, проложенных под землей и питающих контактную сеть) при коротком замыкании, чтобы исключить возгорания в трамваях. [2]

Безопаснее стала и посадка- высадка- задние стекла трамваем и троллейбусов теперь оборудуются светящимися знаками в форм треугольника. Такая мера должна сделать водителей более дисциплинированными, чтобы они останавливались и пропускали пассажиров.

Уже более полугода действует специальная система безналичного расчета за проезд, которая позволяет экономить деньги постоянным пассажирам.[2]

Во время одного из объездов города Глава Республики Башкортостан Рустэм Закиевич Хамитов обратил внимание на то, что электротранспорт, который курсирует по маршрутам в Черниковке, достаточно устаревший и дал поручение изменить ситуацию. Поэтому в первую очередь усилия по капитальному восстановлению подвижного состава будут направлены на электротранспорт, работающий в северной

части города. Трамвай, послуживший опытным образцом, и готовый в обновленном виде к работе, также выйдет на маршрут в Черниковке. [3]

Таким образом, благодаря государственной поддержки Республики Башкортостан идет обновление путевого и энергетического хозяйства и с каждым годом повышается популярность троллейбусов и трамваев.

Использованные источники:

1. КОНСТИТУЦИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ (принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г.) (с поправками от 30 декабря 2008 г., 5 февраля, 21 июля 2014 г.).
2. Федеральный закон от 08.11.2007 N 259-ФЗ (ред. от 13.07.2015) "Устав автомобильного транспорта и городского наземного электрического транспорта" (с изм. и доп., вступ. в силу с 19.10.2015).
3. Федеральный закон Российской Федерации от 13 июля 2015 г. N 220-ФЗ "Об организации регулярных перевозок пассажиров и багажа автомобильным транспортом и городским наземным электрическим транспортом в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации".
4. Гарифуллина А.Ф. Информационная политика органов государственной и муниципальной власти [текст] //А.Ф. Гарифуллина.-2011 г.1- 20 стр.
5. Ханнанова, Т.Р. Развитие инвестиционного потенциала г. Уфа [текст]// Т.Р. Ханнанова, О.А. Александрова.- 2013 г.- 30-31 стр.
6. Карачурина Р.Ф., Фахрисламова А.Н. Повышение эффективности деятельности государственных и муниципальных органов власти / Р.Ф. Карачурина, А.Н. Фахрисламова // Современные научные исследования и инновации.- 2015 г.- 9-1 (53).

Ускова М.В.
студент 4 курса
Жучкина К.А.
студент 4 курса
Пензенский филиал
НОУ ВПО «Академия МНЭПУ»
Россия, г.Пенза

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ТРУДА В РОССИИ

Аннотация: в связи с ухудшением экономического положения страны, на рынке труда образуются проблемы, заключающиеся не только в снижении реальных доходов работников, но и с увеличением уровня безработицы. В результате снижения потребительского спроса предприятия вынуждены сокращать свою деятельность, что в свою очередь отражается на увеличении случаев увольнения работников, в том числи и в крупных корпорациях.

Ключевые слова: рынок труда, безработица, экономически активное население, занятость

Численность населения страны с момента распада СССР неуклонно снижалась, вплоть до 2008 г., когда количество граждан составило 142,7 млн. чел. Начиная с 2009 г. численность населения страны начала увеличиваться. По итогам 3 квартала 2015 г. количество населения России составляет 146,4 млн. чел., из них 2,4 млн. человек проживает в Крымском федеральном округе. По сравнению с началом 2013 г. число жителей России возросло на 333,7 тыс. чел. [1, с. 7].

Несмотря на внушительное увеличение численности населения страны в результате присоединения Крыма, стоит обратить внимание на то, что уже по итогам 2013 г. численности населения России превысила рассматриваемый показатель 2005 г. Данное обстоятельство вызвано, прежде всего, следующими факторами. Как видно на рис. 1, с 2007 г. начинается сокращение разрыва между числом умерших и родившихся, что заключается в снижении смертности и увеличении рождаемости населения. В результате, в 2012 г. число рождаемых впервые превысило количество умерших. По итогам 2014 г. умерло 1,91 млн. чел., а родилось 1,95 млн. чел. [2, с. 15]

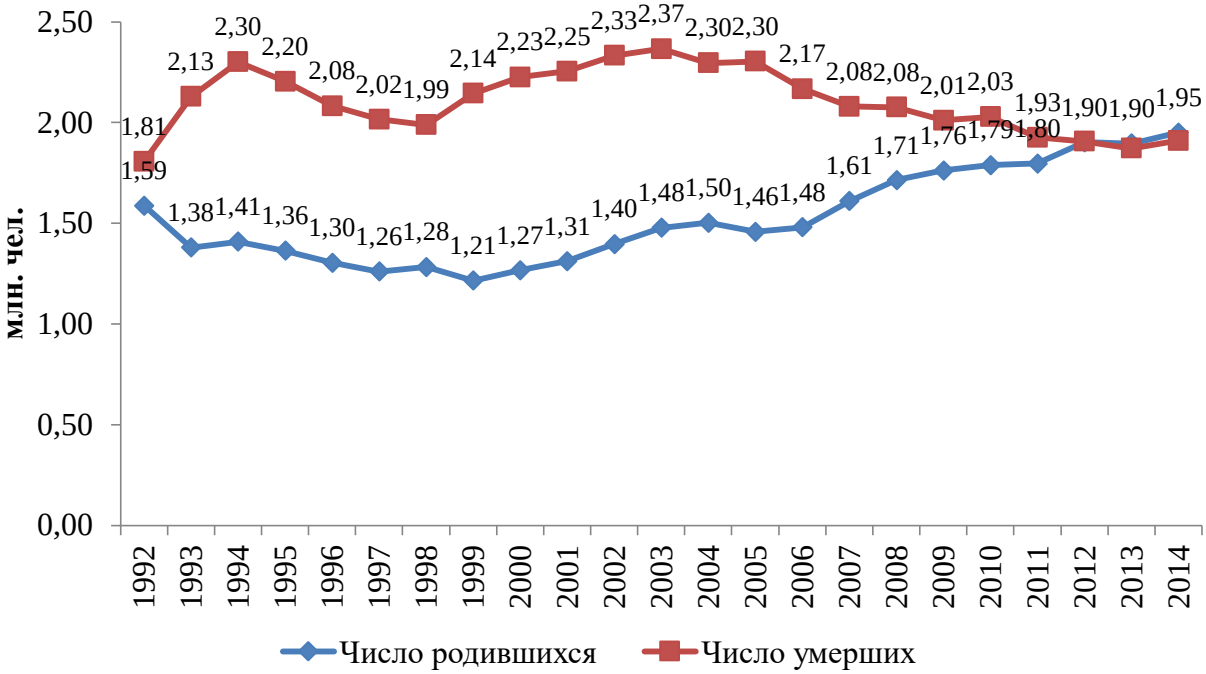


Рисунок 1 – Динамика числа родившихся и умерших в России за 1992-2014 гг.

Основным фактором увеличения рождаемости стала принятая в 2006 г. стратегия улучшения демографической ситуации в стране, суть которой сводится к выплате материнского капитала за второго и последующих рождённых или усыновленных детей семье. Сумма материнского капитала в 2015 г. составила 453 тыс. руб.

Демографические статистические данные приведены не случайно, поскольку они оказывают прямое воздействие на развитие рынка труда и его основные показатели.

Начиная с 1992 г. по 1998 г. численность экономически активного населения резко падает с 75 до 67 млн. руб. С укреплением экономической, политической и социальной сфер в стране численность экономически активного населения возрастает. К 2007 г. численность экономически активного населения превысило аналогичный показатель 1992 г. Максимальная величина рассматриваемого значения соответствует 2011 г. и составляет 75,78 млн. чел., после чего начала снижаться. В 2014 г. численность экономически активного населения составила 75,43 млн. руб. В результате присоединения Крыма численность экономически активного населения в 2015 г. достигла 77,2 млн. чел. [3, с. 30].

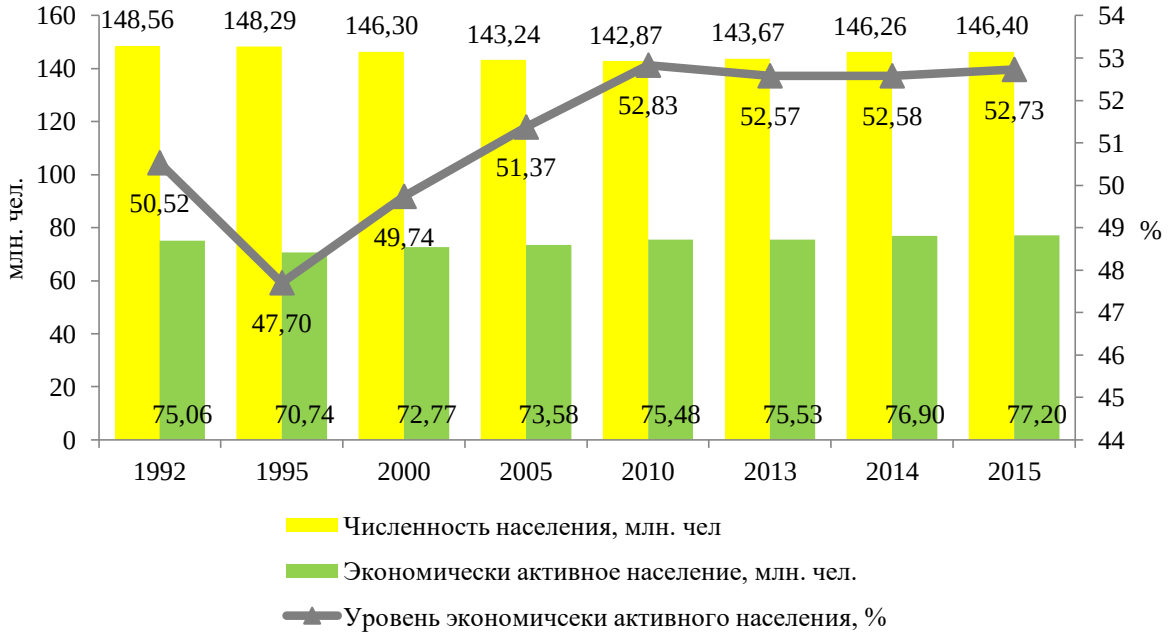


Рисунок 2 – Динамика уровня экономически активного населения в России за 1992-2015 гг.

В результате, уровень экономически активного населения по итогам 2015 г. составляет 52,73%, что превышает аналогичный показатель 1992 г. почти на 2%.

Среди экономически активного населения наибольшая доля приходится на экономически активных мужчин. На протяжении всего рассматриваемого периода их доля превышала 51%, а в 2015 г. соответствует 51,45%. При этом доля численности мужчин среди населения страны не превышала 47% и в 2015 г. соответствует 46,17%. Данное обстоятельство обусловлено тем, что трудоспособный возраст для мужчин превышает трудоспособный возраст женщины. Другими словами, мужчины по продолжительности жизни работают дольше, чем женщины.

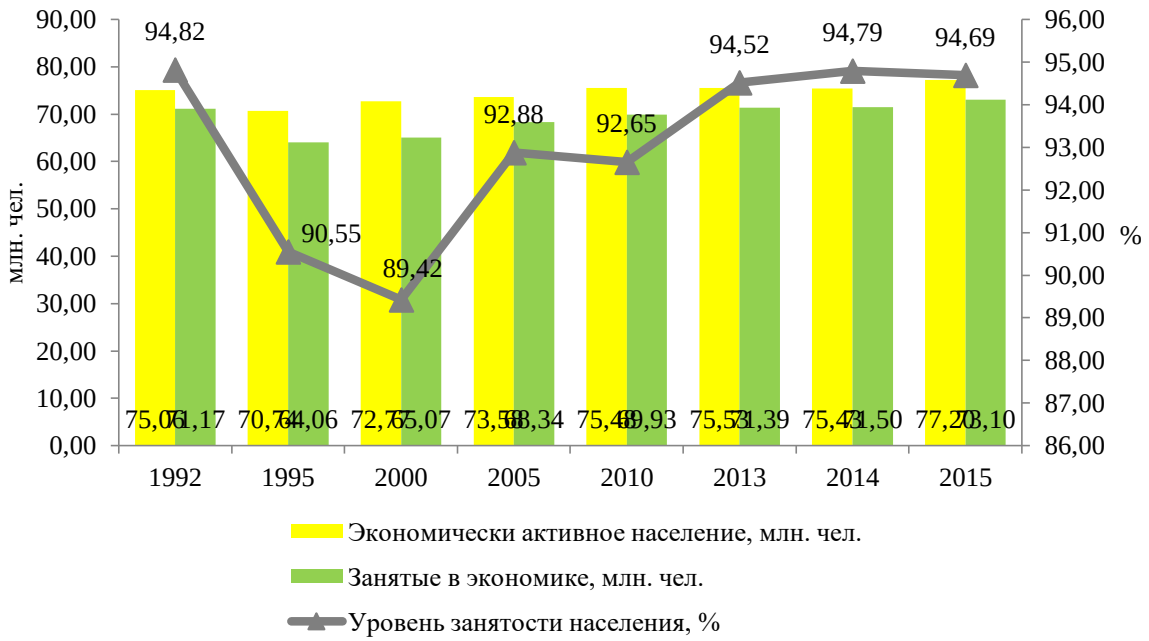


Рисунок 4 – Динамика уровня занятости населения в России за 1992-2015 гг.

Средний возраст занятых в экономике составляет 40,7 лет. Средний возраст безработных – 35,5 лет.

Основной проблемой трудовых ресурсов России является изменения в возрастной пирамиде страны, приводящие к старению населения, и, как следствие, к сокращению наличных трудовых ресурсов с конца 2000-х годов. Впрочем, повышение рождаемости и миграционного притока позволяет сглаживать негативные последствия этого явления. [4, с. 33]

Наибольше всего люди заняты в сфере торговле. Данный факт обусловлен тем, что именно на отрасль торговли приходится наибольшее количество предприятий. [5, 321]

Таким образом, сложившаяся ситуация позволяет сделать следующие выводы: население страны стало увеличиваться, за счёт увеличения рождаемости, на что благотворно оказала государственная стратегия по увеличению рождаемости. Несмотря на дестабилизацию экономики России, ситуация на рынке труда, согласно федеральным данным является благоприятной, поскольку уровень занятости населения составляет 94,69%, что соответствует 5,31% уровня безработицы.

Использованные источники:

1. Гуляев Г.Ю. Конкуренция с нулевым эффектом // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. 2015. №35. С. 7-17.
2. Гуляев Г.Ю. Виды современной конкуренции // Теория и практика современной науки. 2015. №2 (2) С. 15-27.
3. Моисеева А.А., Смолич Н.Г., Казанцева Д.Б. Разработка механизма управления рисками предприятия в ситуациях различной финансово-

экономической устойчивости // Сборник конференций НИЦ Социосфера. 2013. №57-2. С. 30-33.
4. Моисеева А.А. Дифференциация теоретических взглядов на дефиниции «риск» и «неопределённость» // Экономика и управление: проблемы, решения. 2015. Т. 2. №8. С. 33-37.
5. Сенаторов Д.В. Развитие теоретических основ малого сельского предпринимательства // Современные проблемы науки и образования. 2013. №1. С. 321.

Фахрисламова А.Н.
Башкирский Государственный Аграрный Университет
Россия, г. Уфа

ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ СЛУЖАЩИХ

На государственной службе особенно важно грамотно выстроить система мотивации, которая служит привлечению и сохранению кадров на государственной и муниципальной службе, стимулируя их к качественной работе. Это приводит к понижению затрачивания ресурсов на поиск, подбор и адаптацию нового персонала и улучшает качество работы действующих кадров [6] .

Для государственного и муниципального служащего характерно стремление к высшим потребностям таким, как признание, уважение и принадлежность к коллективу [3]. Каждый государственный и муниципальный служащий стремится показать, на что он способен и насколько является значимым. Поэтому необходимо признание результатов деятельности каждого сотрудника, а также предоставление возможности принятия решения по вопросам, относящихся к его компетенции и консультирования других работников.

Мотивация - это совокупность движущих сил, которые побуждают человека к деятельности, имеющей определенную целевую направленность [1]. Мотивация – это показатель готовности государственных и муниципальных служащих к эффективному осуществлению своих профессиональных обязанностей.

Система мотивации в государственной и муниципальной службе представлена возможностью карьерного роста для сотрудников, социального страхования, личностного роста, организации досуга, отличиться и получить символическое поощрение [2].

Умение грамотно мотивировать своих сотрудников является залогом успешной работы ведомства [5]. Важное место в мотивации государственных и муниципальных служащих занимает материальное стимулирование. Материальное стимулирование может быть представлено: премией, надбавкой к должностному окладу служащих, в частности за квалификационный разряд и за особые условия службы и т.д.

Система мотивации позволяет использовать индивидуальный потенциал работника в направлении достижения поставленной цели, также позволяет получать удовлетворение в процессе трудовой деятельности.

Респондентам был задан вопрос «В полной ли мере Вы реализуете свои способности на работе?» В результате опроса 28,6 процентов опрошенных ответили, что способности реализуются в полной мере. При этом только 10,8 процентов участвовавших в опросе уверены, что если они будут работать больше и лучше, то их заработок увеличится [4] .

Проблемы управления системой мотивации персонала в современных условиях труда для государственных и муниципальных служащих:

- Особое отношение к государственным и муниципальным служащим связано с наличием у них льгот и привилегий.
- Социально-психологические проблемы. Эти проблемы связаны с влиянием социальной защиты на мотивацию, профессиональная демотивация, особенности российского менталитета.
- Проблемы нравственного порядка. Нравственный аспект проблем мотивации труда связан с воровством на предприятиях.

В связи с вышеизложенным предлагаем для усовершенствования системы мотивации деятельности служащих ввести такие меры:

- предоставление более широких возможностей карьерного роста, а также улучшение морально-психологического климата в целом;
- улучшение условий труда;
- вкусный приз, поздравления к знаменательным датам;
- проведение ежегодного конкурса на звание «Лучший государственный (или муниципальный) служащий»;
- награждение нагрудными значками за отличную работу.

Для того, чтобы избежать конфликта между служащими и обществом необходимо открыто заявлять о всех привилегиях, а так же сделать гласным и действенным контроль

Таким образом, государственная и муниципальная служба имеет свою специфику в отличие от других профессиональных сфер. Система мотивации представляет собой целостную и взаимосвязанную совокупность элементов, способствующих достижению целей посредством воздействия на чиновников через корректировку мотивов их поведения и предложение стимулов, способствующих удовлетворению личных потребностей.

Использованные источники:

1. Официальный сайт Национальной энциклопедической службы. Режим доступа: http://vocabulary.ru
2. Кузнецова А.Р. Совершенствование системы мотивации персонала В сборнике: Проблемы экономического, социального и информационного развития современного общества Материалы Всероссийской научно-

практической конференции. Под редакцией: А.Р. Кузнецовой, Н.И. Журавленко. 2012. С. 188-190.
3. Садыйкова Г.А., Кузнецова А.Р. Мотивация труда государственных служащих // В сборнике: Проблемы экономики и управления в аграрном предпринимательстве Республики Башкортостан Кликич Л.М., Галиев Р.Р. Министерство сельского хозяйства РФ; Башкирский государственный аграрный университет; Экономический факультет. Уфа, 2010. С. 211-213.
4. Лазарева Н. В. Особенности мотивации деятельности госслужащих в России // Сборник научных трудов СевКавГТУ. Серия «Экономика». 2008. № 7.
5. Бочкарева Е.Н., Кузнецова А.Р. «Эффективность труда руководителя» В сборнике: Проблемы экономики и управления в аграрном предпринимательстве Республики Башкортостан Кликич Л.М., Галиев Р.Р. Министерство сельского хозяйства РФ; Башкирский государственный аграрный университет; Экономический факультет. Уфа, 2010. С. 95-97.
6. Кузнецова А.Р. «Учебное пособие по управлению человеческими ресурсами» Уфа, 2013.

Феоктистова А.А.
студент 4 курса
НИ ТПУ
Россия, г. Томск

УДОВЛЕТВОРЕННОСТЬ ТРУДОМ КАК ФАКТОР МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА

Аннотация: Мотивация персонала в современном обществе является неотъемлемой частью корпоративной культуры каждой компании и является одним из главных условий для повышения удовлетворенности сотрудников трудом. В статье рассматривается мотивация персонала, принципы и методы разных видов мотивации, удовлетворенность трудом и факторы ее повышения.

Ключевые слова: мотивация персонала, удовлетворенность трудом, персонал.

В настоящее время, нестабильная ситуация в экономике может грозить предприятиям не только финансовыми проблемами и утратой своих позиций на рынке, но также и потерей квалифицированных кадров, без которых преодолеть кризис невозможно. Удержание ключевых сотрудников - одна из главнейших задач менеджмента компании на этапе кризиса. Однако руководители большинства российских предприятий концентрируют своё внимание на управлении производством, маркетингом, финансами, в то время как повышению удовлетворенности персонала трудом посредством совершенствования системы мотивации персонала уделяют слишком мало внимания. [3]

Удовлетворенность трудом является сложным феноменом, который влияет на эффективность трудовой деятельности любого сотрудника фирмы. Она является одним из показателей социального самочувствия работников организации. Измерение удовлетворенности персонала позволяет определить структуру мотивации работников компании, социально-психологический климат внутри коллектива, отношения с руководством, дает возможность прогнозировать лояльность сотрудников. [4]

Большой словарь по социологии дает такое определение термину: «удовлетворенность трудом - состояние сбалансированности требований (запросов), предъявляемых работником к содержанию, характеру и условиям труда, и субъективной оценки возможностей реализации этих запросов». [5]

Большой толковый социологический словарь приводит мнения иностранных исследователей: «удовлетворенность трудом - соответствие между тем, что работники ждут от труда, и их фактическим опытом». [6]

К факторам, которые влияют на формирование высокой удовлетворенности трудом, можно отнести:

- Материальные вознаграждения;
- Условия труда;
- Отношения с руководством и с коллегами;
- Содержание работы;
- Статус работника; карьерные перспективы и возможности;
- Гарантии и стабильность.

Удовлетворенность трудом является основой социального самочувствия человека и во многом влияет на его удовлетворенность жизнью в целом.

Путь к эффективной деятельности персонала лежит через понимание его мотивации. Зная, что именно побуждает человека к деятельности, и какие мотивы лежат в основе его действий, можно разработать эффективную систему мотивации. [2]

В науке управления персоналом существует несколько теорий мотивации, которые были разработаны в последние 30 – 40 лет. Первоначально мотивация сводилась к методу кнута и пряника, когда работников содержали на грани голода, исходя из того, что единственной заботой людей должна была быть борьба за выживание. Ф. Тейлор усовершенствовал этот метод, предложив оплачивать труд пропорционально объему выработки, и в результате чего, была существенно увеличена производительность труда работников.

По теории А. Маслоу, долг руководителя заключается в том, чтобы пристально наблюдать за своими подчиненными, своевременно выяснять их потребности, и принимать решения по их реализации, для того, чтобы повысить уровень эффективности работы сотрудников.

В основе поведения человека лежат несколько основных потребностей, таких как:

- Физиологические потребности (еда, вода, отдых);
- Потребности в безопасности;
- Социальные потребности (необходимость в социальном окружении и общении с людьми);
- Потребности в уважении;
- Потребность самовыражения, т.е. потребность в собственном росте и в реализации своих потенциальных возможностей.

Мотивация персонала – это один из способов повышения производительности труда работников. [1] Мотивация труда персонала является ключевым направлением кадровой политики для любого предприятия.

Можно выделить следующие виды мотивации сотрудников:

- Материальная мотивация (к ней относятся различные премии, надбавки);
- Социальная мотивация (к ней можно отнести похвалу, доску почета, торжественное вручение каких-либо наград);
- Психологическая мотивация (воодушевление, убеждение работодателем). [1]

В целом, хотелось бы отметить, что мотивация персонала играет очень большую роль в управлении персоналом. Для того, чтобы сотрудники успешно выполняли свою работу, следует повышать уровень их удовлетворенности работой, с помощью различных видов мотивации.

Использованные источники:

1. https://ru.wikipedia.org/wiki/Мотивация_персонала
2. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы/Е.П. Ильин. – СПб.: Питер, 2006
3. http://cyberleninka.ru/article/n/motivatsiya-personala-v-usloviyah-krizisa
4. http://www.aup.ru/books/m93/4_3.htm
5. http://voluntary.ru/dictionary/662
6. http://voluntary.ru/dictionary/567/word/udovletvorenost-trudom.

Филюшкина А.В.
студент 2 курса
Шигабетдинова Г. М., к.пед.н.
доцент
Ульяновский государственный технический университет
РФ, г. Ульяновск

УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ КАК ФАКТОР ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В ОБЩЕСТВЕ

Уверенность в себе - свойство личности, ядром которого выступает позитивная оценка индивидом собственных навыков и способностей как

достаточных для достижения значимых для него целей и удовлетворения его потребностей. Уверенность является психологической характеристикой веры и убеждений человека. Уверенность может быть как результатом собственного опыта личности, так и результатом воздействия на человека извне. Например, уверенность может появиться у человека помимо, а иногда и против его воли и сознания под воздействием внушения. Чувство уверенности личность может вызвать у себя и путём самовнушения (например, аутогенной тренировки). В психологии сформировалось представление об уверенности как о комплексной характеристике человека, включающей в себя определенные эмоциональные (страх и тревожность), поведенческие (дефицит навыков социального поведения) и когнитивные компоненты. Под уверенностью в себе ученые понимают способность индивидуума предъявлять требования и запросы во взаимодействии с социальным окружением и добиваться их осуществления. Кроме этого, к уверенности относится способность разрешать себе иметь запросы и требования (установки по отношению к самому себе), осмеливаться их проявлять (социальный страх и заторможенность) и обладание навыками их осуществления (социальные навыки).

Цель исследования: выявить взаимосвязь уверенности человека в себе и его поведения в обществе.

Объектом исследования выступает психологический феномен «уверенность в себе». ***Предметом*** - влияние уверенности в себе на поведение человека в обществе.

Теоретический анализ работ известных психологов (Грецов А.Г.;Попова Е.Г., Стивен; Коростылева Л.А. ; Райтон Т.) показал, что структура уверенности в себе имеет три важнейших компонента: во-первых, общую уверенность в себе, во-вторых, социальную смелость и, в-третьих, инициативу в социальных контактах.

Характеристики здоровой уверенной в себе личности представляют собой следующие особенности речевого поведения:

1.эмоциональность речи, что соответствует открытому, спонтанному и подлинному выражению в речи всех испытываемых чувств;
2. ясное проявление чувств в невербальной плоскости и соответствие между словами и невербальным поведением;
3. умение противостоять доводам собеседника в дискуссии (беседе);
4. отсутствие желания спрятаться за неопределенными формулировками;
5. Адекватная оценка своих сил и качеств;
6. способность к импровизации, т.е. к спонтанному выражению чувств и потребностей.

Уверенность в себе, таким образом, лежит на пересечении тех сфер нашей активности, которые лежат между сферами внутренних и внешних коммуникаций, на связке общения с собой и общения с другими.

Эмпирическое исследование представляло собой тестирование студентов 2 курса. В тестировании было задействовано 20 студентов. Тестирование проводилось по тесту «Уверенность в себе» (тест Райдаса). Он заключается в том, что студентам предлагается 30 утверждений, описывающих различные типы поведения. По каждому утверждению испытуемым нужно было отметить степень соответствия.

Результаты исследования уверенности в себе студентов показали следующее:

5%-скорее не уверен, чем уверен;

40% - среднее значение уверенности в себе;

40 % - уверены в себе;

15% - слишком самоуверенны;

Далее прошедшим тест был задан вопрос «Смогли бы вы познакомится в общественном месте с понравившейся вам девушкой/парнем?»

Студенты с повышенным уровнем уверенности ответили на этот вопрос положительно, они смогли бы познакомиться с заинтересовавшим их человеком. А студенты с малым или средним уровнем уверенности, ответили, что скорее всего они молча находились бы рядом и так и не решились бы подойти познакомиться.

Уверенное поведение является важнейшим фактором успешного социального взаимодействия. Уверенному в себе человеку легко приводить веские аргументы в дискуссии и оспаривать аргументы соперника. Уверенное поведение человека является важнейшим фактором гармоничного самоощущения. Если человек доволен собой, если он ценит себя как личность, если у него положительное самопринятие, тогда он активен в жизни и наслаждается ею. Такие люди в значительно меньшей степени подвержены стрессовым состояниям в сложных жизненных ситуациях. Это позволяет ставить им достижимые цели и совершенствовать себя.

Фламинг Ю.Е.
студент
Хадасевич Н.Р., к.э.н.
доцент
кафедра «Управление персоналом»
Сургутский государственный Университет ХМАО – Югры
Россия, г. Сургут

К ВОПРОСУ ОБ АУДИТЕ В КАДРОВОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

Аннотация: В стать рассматриваются аспекты кадрового менеджмента в современной организации. Внутренний аудит дает возможность повышать результативность управления кадровым потенциалом организации, в том

числе посредством оптимизации реализации функций кадрового менеджмента.

Ключевые слова: персонал, кадровый менеджмент, аудит, управление, кадры.

THE AUDIT IN HUMAN RESOURCE MANAGEMENT

Abstract: This article discusses aspects of personnel management in the modern organization. Internal auditing provides an opportunity to improve the effectiveness of human resources management organizations, including through the implementation of the optimization of personnel management functions.

Keywords: personnel, personnel management, auditing, management, personnel.

В связи с тем, что современная организация находится в постоянной динамике, меняются ее внешняя и внутренняя среды, необходимо это учитывать и оптимизировать подходы и методы к реализации функций кадрового менеджмента. Именно поэтому важно использование в процессах оптимизации кадрового менеджмента технологии внутреннего управленческого аудита. Что касается внутреннего аудита, то с его помощью можно, обнаружить и устранить слабые места в системе кадрового менеджмента. Основным элементом внутреннего аудита кадрового менеджмента является то, что он проводится с помощью работников кадровых служб самой организации. [1]

Правильная мотивация сотрудников не только повышает их интерес к работе и повышает отдачу в процессе трудовой деятельности, но и влияет на экономические показатели предприятия. Таким образом, сегодня в процессах кадрового менеджмента данная функция является одной из актуальных. Процесс внутреннего аудита системы мотивации персонала в организации может содержать три направления:

- изучение существующей системы мотивации персонала с помощью анализа документации;
- проверка удовлетворенности персонала системой мотивации посредством проведения анкетирования руководителей и сотрудников;
- анализ содержания реализуемых организацией мероприятий, направленных на повышение мотивации персонала (рис. 1).

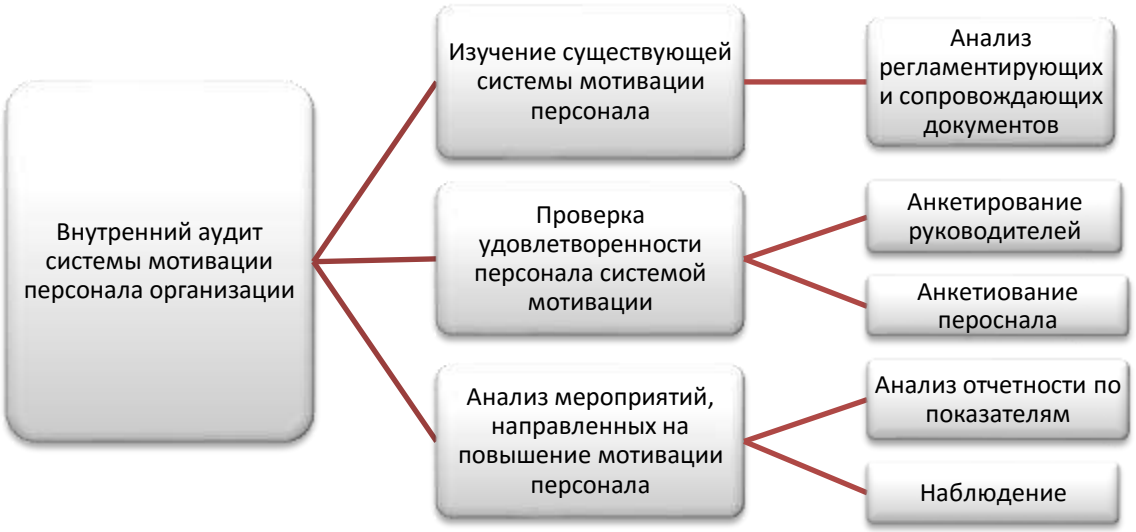


Рисунок 1 – Направления и инструменты внутреннего аудита мотивации персонала в организации

В самом начале аудиторской проверки разрабатывается план аудита мотивации персонала в организации. Для этого создается команда аудиторов, которые определяют цели, задачи, объект аудиторской проверки, сроки его проведения и необходимые инструменты. Процедура аудита начинается со знакомства в целом с организацией и с системой мотивации, которая существует на данном предприятии.

Первое направление, которое выделено в методике проведения аудита системы мотивации - изучение существующей системы мотивации персонала с помощью анализа документации - полностью изучает и анализирует существующие нормативные документы компании, которые охватывают систему материальной и нематериальной мотивации. Аудиторам самое главное, в этих документах выделить, что конкретно предлагается работникам, каким категориям персонала предлагается и при каких условиях.

Следующее направление - проверка удовлетворенности персонала системой мотивации с помощью проведения анкетирования руководителей и сотрудников. Для этого аудиторы подробнее изучают анкеты и пытаются выявить причины неудовлетворенности.

Последнее направление аудиторской проверки – анализ содержания мероприятий, направленных на повышение мотивации персонала. Здесь проводится анализ мероприятий, которые способствую повышению мотивации персонала. При анализе отчетности можно увидеть влияние данных мероприятий на мотивацию персонала. В этом случае аудиторы анализируют отчеты об убытках и прибылях за конкретный период, годовые отчеты, отчеты по текучести кадров и т.п.

Таким образом, проведя аудит системы мотивации персонала, формируются вывод, эффективна ли данная система в конкретной компании или все же необходимо ее совершенствовать, изменят или пересматривать ее в целом. После аудиторской проверки составляется отчет о проделанной работе, в котором указывают, что проводилось, с помощью чего, что выявлено и рекомендации по усовершенствованию конкретной системы мотивации персонала.

Таким образом, можно сказать, что аудит представляет собой последовательный процесс выявления недостатков — от тех, которые оказывают большое влияние на долгосрочную эффективность компании, до ошибок в текущих рабочих операциях. В кадровом менеджменте очень важно проводить внутренний управленческий аудит с целью оптимизации процессов управления персонал.

Использованные источники:

1. Аудит и контроллинг персонала организации: Учеб. пособие / ВЗФЭИ; Под ред. П.Э. Шлендера. - М.: Вуз. учебник, 2006. - 224 с.;
2. Лукашевич В. В. Основы управления персоналом: учебное пособие / В. В. Лукашевич. – 2-е изд., перераб. и доп. – КНОРУС, 2010. – 240 с.;
3. Управление персоналом: Учебник / Общ. ред. А. И. Турчинова. – М.: Изд-во РАГС, 2008. – 608 с.;
4. Федосеев В. Н. Управление персоналом: Учебное пособие / В. Н. Федосеев. (Серия «Учебный курс»). – М.: ИКЦ «МарТ» Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2006. – 528 с.

Французова В.А.
преподаватель
Кемеровский профессионально-технический техникум
Россия, г. Кемерово

ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ ЗАОЧНОЙ ФОРМЫ ОБУЧЕНИЯ В ТЕХНИКУМЕ

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению особенностей, педагогических проблем и путей их решения для специальности 190631 «Техническое обслуживание и ремонт автомобильного транспорта» заочной формы обучения в техникуме.

Ключевые слова: техническая механика, тестовый контроль, technical mechanics, test control.

Впервые в мире система заочного образования была создана в СССР: в 1919 году руководством страны было принято решение об оказании всесторонней государственной поддержки самообразованию и саморазвитию рабочих и крестьян.

Заочная форма обучения – это симбиоз дневной формы обучения и самообучения, при этом для неё характерен большой объем

самостоятельной работы, изучение материал в «сжатые» сроки, минимальная возможность общения с преподавателем.
Важными достоинствами заочного обучения в техникуме являются:
- возможность получения среднего специального образования без отрыва от основного места работы;
- отсутствуют возрастные ограничения для получения образования;
- реальная возможность получить среднетехническое образование для проживающих в сельской местности, где отсутствуют образовательные учреждения данного уровня;
- снижается зависимость от квалификации преподавателя и его настроения;
- студент имеет возможность получать специальность по заочной форме и учится в другом учебном заведении;
- самостоятельное определение времени обучения, без привязки к расписанию занятий;
- стоимость обучения на заочном отделении меньше, чем обучение на ту же специальность дневного отделения на коммерческой основе;
- при одновременном обучении и работе по той же специальности студент получает возможность соотносить теорию с практикой.
Однако наряду с преимуществами заочного обучения для обучающихся возникают и ряд основных проблем:
1) Отсутствует возможность общения между преподавателем и студентом в межсессионный период. Выход из данной проблемы для техникума определяется в следующем: использование он-лайн консультаций через систему Moodle, внедренную в образовательный процесс техникума – это позволяет студентам получать оперативные консультации у преподавателей при выполнении поставленных задач на установочной сессии, при решении контрольных заданий. Также применяется возможность общения через электронную почту.
2) Отсутствует общение в студенческой среде. Выход из данной проблемы для техникума определяется в следующем: при помощи системы Moodle обучающиеся имеют возможность общения в чатах, на форумах.
3) В качестве учебных пособий студентам заочной формы обучения предлагается литература, предназначенная для дневного отделения, которыми студенты заочного отделения не имеют возможности постоянно пользоваться. Выход из данной проблемы для техникума определён в следующем: разрабатываются методические указания для выполнения контрольных работ, с подробным алгоритмом выполнения заданий, примерами решения задач, построения графиков, выполнения чертежей. Также разрабатываются учебно-методические комплексы, в состав которых входят: лекционный материал и практические работы для самостоятельного выполнения, презентации, тестовых заданий и самостоятельных работ.

4) Заочное обучение требует навыков самостоятельной работы, поэтому при поступлении в техникум ведется профилактическая работа с выпускниками школ о возможностях и перспективах обучения на дневном отделении как более эффективном способе получения образования.

Некоторые студенты приходят не для получения специальности, а просто для получения диплома о среднем специальном образовании (что бы продвинуться по службе). Данный фактор достаточно негативный, так как знания по специальности для данных студентов, по сути, не нужны, работать по специальности они не собираются. При, работе со студентами заочного отделения по специальности 190631 «Техническое обслуживание и ремонт автомобильного транспорта » я руководствуюсь следующими принципами:

1) на первом установочном занятии знакомлю студентов со спецификой дисциплины, особенностями её изучения, выдаю «Памятку студента по дисциплине», в состав которой входит: список литературы, существующих методических указаний и рекомендаций по дисциплине, список интернет – источников, которыми студенты могут воспользоваться при выполнение контрольной работы);

2) принимая во внимание территориальную удалённость студентов, предоставляю контактную информацию (адрес сайта техникума, электронной почты, контактные телефоны заочного отделения, расписание он-лайн консультаций, возможность доступа в систему Moodle и т.п.);

3) в сессионный период использую современные информационные технологии в обучении: слайд-лекции, компьютерное тестирование, и т.п.;

4) для повышения информированности студентов о содержании их будущей специальности провожу связь между дисциплинами текущего семестра и дисциплинами, которые будут изучаться на старших курсах, все разделы учебного материала иллюстрирую примерами из профес-сиональной сферы студента, тем самым способствуя формированию у студентов интереса к изучаемым дисциплинам.

В результате использования в педагогической практике данных принципов можно сделать вывод, что четко построенная схема работы со студентами заочного отделения способствует подготовке компетентного специалиста и оптимизирует учебный процесс, позволяя снижать негативные факторы, влияющие на процесс обучения.

УДК 339.13.024

Фролова В.Б., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансовый менеджмент»
Финансовый Университет при Правительстве РФ
Овчинников Р.В.
студент 3 курса
факультет «Финансовый менеджмент»
Россия, г. Москва

СОСТОЯНИЕ КОНДИТЕРСКОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕЕ РАЗВИТИЯ

Статья посвящена текущему состоянию кондитерской отрасли России. Перспективам ее развития и основным проблемам.
Девальвация рубля, экспортные риски, продажи.

Кондитерская промышленность является одним из основных наполнителей бюджета пищевой промышленности. Рост производства кондитерских изделий в 2014-2015 годах составил более чем 5%. Кондитерский рынок страны насыщен продукцией зарубежный компаний, открывших свое производство на территории страны. Особенно острая конкуренция сложилась на рынке шоколада, где традиционно сильны такие компании как Mars и Nestle. Российские производители занимают менее 35% рынка шоколада. Ситуация складывается таким образом, что отечественные компании захватывают рынок расширяя свои производства и оперируют демпинговыми ценами. Зарубежные производители действуют иными способами, а именно – вкладывают средства в узнаваемость бренда и продвижению собственных марок продуктов.

На данный момент, на рынке сложилась сложная ситуация, вызванная засухой в основных странах поставщиках какао бобов, в связи с чем, производителям приходиться вкладывать денежные средства в разработку новых продуктов, содержащих малое количество какао порошка. Это хорошо видно на рисунке 1 (цены указаны в долларах США).

В 1 полугодии 2015 года возникли трудности с финансированием обновления производственных мощностей, в связи с вводом санкций против финансового сектора России, тем не менее, рост производства составил 2% к уровню 2014 года. Согласно внутренним исследованиям компании Nielsen[115] наблюдается рост в потреблении продуктов производства кондитерской промышленности. Россияне, несмотря на кризис, не отказывают себе в сладком, особенно шоколаде. Тем не менее, произошел качественный сдвиг в сегменте потребления. Многие покупатели перешли в более низкий ценовой сегмент продукции.

[115] http://www.nielsen.com/ru/ru/insights/news/2015/chocolate-market-overview-q3-2015.html

На сегодняшний день наблюдается тенденция замены морально и физических устаревших производственных мощностей, на удовлетворяющие всем современным требованиям. На данном этапе, пищевая промышленность выбилась в лидеры по темпу своего развития. Согласно данным Росстата, последние 4 года с 2011 по 2015 наблюдался рост объемов производства в среднем на 1- 1.5% в год.

Основные пути развития пищевой промышленности страны на данный момент выглядят следующим образом:

• введение курса на импортозамещение, восстановление утерянных позиций на внутреннем рынке;

• кардинальное снижение процента импорта товаров, в связи с санкциями и колебаниями курса;

• рост конкуренции между российскими и зарубежными компаниями на отечественном потребительском рынке;

• концентрация производственных мощностей для снижения издержек,

Рисунок 1. Цены на какао-бобы на Лондонской бирже[116]



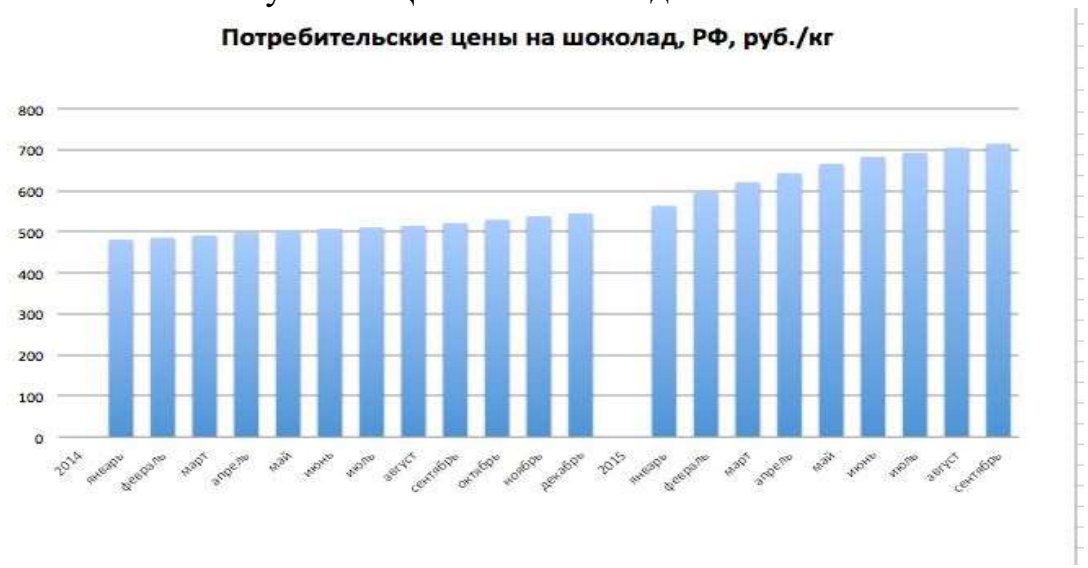
Ввиду колебаний курса национальной валюты (рис.2), производителям становится все выгодней экспортировать свои товары и получать валютную выручку, на это их толкает возросшая цена на какао-бобы на Лондонской бирже. Хотя цены внутри России на шоколад выросли (рис.3), тем не менее они не достигли того потолка, который бы заставил производителей переориентироваться на внутренний рынок.

[116] http://www.bloomberg.com/quote/CC1:COM

Рисунок 2. Колебания рубля 2015 год.[117]



Рисунок 3. Цены на шоколад в России[118]



Рост цен на кондитерские изделия в декабре 2015 года в среднем по России составил 24,5% по отношению к декабрю 2014 года[119]. Самый дорогой в стране шоколад продается в Москве (837,3 руб./кг), Дальневосточном федеральном округе (819,5 руб./кг), Санкт-Петербурге (814,2 руб./кг). Самый дешевый — в Северо-Кавказском (621,3 руб./кг), Уральском (679,8 руб./кг) и Южном (683,9 руб./кг) федеральных округах.

Основной причиной столько разительного скачка цен по отношению к 2014 является неконтролируемая девальвация национальной валюты. Так как производители вынуждены закупать сырье у иностранных компаний, то возникает проблема с валютными платежами. Себестоимость российского шоколада на более чем 60% приходится на долю иностранного сырья (какао бобы, пальмовое масло, добавки).

[117]http://cbr.ru/currency_base/dynamics.aspx?VAL_NM_RQ=R01235&date_req1=01.01.2015&date_req2=26.01.2016&rt=2&mode=2
[118] http://cikr.ru/issledovaniya/
[119] http://www.gks.ru/free_doc/new_site/prices/potr/tab-potr1.htm

В 2016 году ожидается усугубление ситуация, так как дна кризиса не видно, а производители не смогут повышать стоимость продукции бесконечно долго. Потребителям придется столкнуться с проблемой качества продукции, так как низкой качество предполагает низкую цену. Ожидается сокращение производства и уход мелких игроков с кондитерского рынка

Использованные источники:

1. Росстат- fks.ru
2. Bloomberg – Bloomberg.com

Хазиева А.М.
студент 3 курса
ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ
Республика Башкортостан, г. Уфа

МОТИВАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ГРАЖДАНСКИХ СЛУЖАЩИХ

Аннотация: *В статье рассматриваются проблемы формирования эффективной системы мотивации аппарата государственной службы. Также показаны факторы мотивации в большей или меньшей степени, влияющие на эффективную деятельность служащих. Выдвигаются предложения по совершенствованию системы мотивации государственных гражданских служащих.*

Ключевые слова: *мотивация; гражданская служба; проблемы мотивации; факторы мотивации; предложения по совершенствованию.*

Мотивация - это совокупность движущих сил, которые побуждают человека к деятельности, имеющей определенную целевую направленность. Впервые термин «мотивация» употребил в своей статье А. Шопенгауэр. [1]

Способность государственной службы как системы эффективно выполнять свои функции зависит напрямую от системы мотивации, побуждающей действовать государственных служащих в рамках закона, предоставляя качественные публичные услуги населению. Эффективная система мотивации играет значимую роль в привлечении и сохранении на службе служащих соответствующей квалификации, а также стимулирует сотрудников к повышению работоспособности. Все это ведет к снижению затрат на поиск, подбор и адаптацию вновь принятого персонала и повышению эффективности использования имеющихся человеческих ресурсов. Мотивация является одним из основных показателей готовности государственных гражданских служащих к эффективному осуществлению своих профессиональных обязанностей, а также основным средством обеспечения оптимального использования ресурсов и мобилизации имеющегося кадрового потенциала. Данный факт определяет необходимость применения мотивации на государственной

гражданской службе, как моральной - это и карьерный рост, и тренинги, и льготные путевки, и ценные подарки, благодарственные письма и грамоты, социальный пакет, так и материальной. Грамотное сочетание этих видов мотивирования залог успешного руководства.

Стоит сказать, что в мотивации государственных служащих акцент делается на материальное стимулирование. Значительное влияние здесь оказывают различные надбавки к должностному окладу государственного служащего, в частности надбавки за квалификационный разряд, за особые условия государственной службы, а также премии. Хотя согласно социологическим исследованиям для самих служащих, материальное удовлетворение занимает последнюю строчку.

Данные опроса государственных служащих относительно необходимых условий мотивации труда указывают на то, что существующая система мотивации не является действенной. Некоторые факторы мотивации существуют формально (система поощрений, социальные льготы, профессиональное развитие), но не реализованы на практике либо не доступны для абсолютного большинства служащих.

Было определено, что в разных возрастных группах доминирующими мотивами становятся также разные факторы. Для госслужащих моложе 30 лет привлекательными являются возможности получения профессионального опыта и карьерного продвижения: государственная гражданская служба рассматривается молодыми специалистами, делающими осознанное обоснование своего профессионального выбора, как способ капитализации своей квалификации. Для категории от 30 лет наиболее значимой становится стабильность и уверенность в будущем; лицам старше 50 лет важны правовые гарантии занятости.

Исследование факторов управления трудовой мотивацией в сфере государственной службы показало, что эффективность используемых методов мотивации и стимулирования недостаточна и требует изменений.

Стоит отметить, что грамотно разработанная система мотивации позволяет воздействовать на индивидуальный потенциал человека по направлению достижения цели, а также получать удовлетворение сотруднику в процессе трудовой деятельности, через удовлетворение его непосредственных потребностей. Государственные служащие порой сознательно до конца не используют свои физические и интеллектуальные способности. На вопрос «В полной ли мере Вы реализуете свои способности на работе?» положительный ответ был получен лишь от 28,6 % опрошенных. Причем только 10,8 % участвовавших в опросе уверены, что если они будут работать больше и лучше, то их заработок увеличится. [6]

Решением проблем послужит:

1. Совершенствование системы морального стимулирования с учетом индивидуальных потребностей госслужащих.
2. Улучшение условий труда.

3. Проведение ежегодного конкурса на звание «Лучший государственный гражданский служащий».
4. Награждение нагрудными значками за отличную работу.
5. Предоставление более широких возможностей карьерного роста, а также улучшение морально-психологического климата в целом.

Таким образом, государственная служба имеет ряд специфических черт, которые не характерны для других профессиональных сфер. Это, прежде всего, ограничения, по которым служащие могут принимать решения только в рамках законодательства, не проявляя при этом творчества. На сегодняшний день, эффективное функционирование системы государственной службы напрямую связано с повышением результативности и производительности труда, признанием госслужащего со стороны коллег и высшего руководства и прочим. Все это в совокупности оказывает значительное влияние на формирование мотивационной структуры госслужащих.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 27.07.2004 N 79-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «О государственной гражданской службе Российской Федерации».
2. Акимова Е. Психологическое обеспечение профессионального развития // Журнал «Государственная служба». 2012. № 3.
3. Лазарева Н.В., Трухачев В.И. О современном состоянии мотивации государственных служащих Ставропольского края // Креативная экономика. 2008. № 10 (22).
4. Садыйкова Г.А., Кузнецова А.Р. «МОТИВАЦИЯ ТРУДА ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ». В сборнике: Проблемы экономики и управления в аграрном предпринимательстве Республики Башкортостан Кликич Л.М., Галиев Р.Р. Министерство сельского хозяйства РФ; Башкирский государственный аграрный университет; Экономический факультет. Уфа, 2010. С. 211-213.
5. Кузнецова А.Р. «ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В РОССИИ». В сборнике: Проблемы экономического, социального и информационного развития современного общества Материалы Всероссийской научно-практической конференции. Под редакцией: А.Р. Кузнецовой, Н.И. Журавленко. 2012. С. 89-92..
6. Интернет – опрос государственных гражданских служащих https://gs.permkrai.ru/index.php/rezultaty.oprosov/2/last/listsurveyresult/viewresult

Хамзин В.Н.
студент УИ РАНХиГС
Россия, г. Екатеринбург

СПЕЦИФИКА РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ ЧАСТНО-ГОСУДАРСТВЕННОГО ПАРТНЕРСТВА В СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

В настоящее время в условиях экономической нестабильности, нарастания проблем в области международных отношений в России одним из приоритетных направлений государственной политики становится развитие отечественного бизнеса, укрепление сотрудничества государства и предпринимательского сообщества. В этом смысле особую актуальность приобретает развитие передовых, современных форм взаимодействия государства и частного сектора экономики, наиболее успешно в этом вопросе зарекомендовал себя развивающийся во многих странах институт государственно-частного партнерства. Передовой опыт его развития и применения возможен для решения важных социально-экономических задач по реализации социально-значимых проектов в российских регионах путем совместных усилий государства и бизнеса. Следует констатировать, что государственно-частное партнерство пока в стадии становления, отсутствует федеральный закон, который регламентировал бы все вопросы взаимодействия государства и бизнеса в рамках государственно-частного партнерства. Государственно-частное партнерство в условиях бюджетной ограниченности является эффективным инструментом реализации социально значимых и стратегически важных инвестиционных проектов в регионах. В большей степени данная форма сотрудничества государства и бизнеса проявляется в таких сферах, как здравоохранение, образование,электроэнергетика, транспорт. Проекты в этих сферах, имеют высокую социальную значимость, но государственных средств не всегда хватает для реализации данных проектов, поэтому привлекаются инвестиции частного бизнеса для совместного их финансирования и управления. Таким образом, целью данного исследования является анализ факторов, способствующих наиболее успешной реализации проектов в российских регионах на основе государственно-частного партнерства, и разработка комплекса мер по повышению эффективности взаимодействия государства и бизнеса в социальной сфере.

В настоящее время федеральная нормативная правовая база в сфере государственно-частного партнерства находится на стадии формирования. Нормативное регламентирование на федеральном уровне имеет только одна форма государственно-частного партнерства – концессия, зафиксированное в Федеральном законе от 21.07.2005 года № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях». Вместе с тем, в 69 субъектах Федерации приняты законы о государственно-частном партнерстве. При этом естественно существуют разночтения по тем или иным вопросам,

касающимся ГЧП и, соответственно, реализовать крупные проекты, имеющие региональное значение силами одних регионов практически невозможно, поскольку региональные и местные бюджеты формируются централизованно и поэтому не в состоянии реализовывать проекты даже на муниципальном уровне без финансирования из Федерального бюджета. В результате участие в таких проектах для представителей крупного и среднего бизнеса представляет интерес в том случае, если в нем участвуют и предоставляют гарантии государственные структуры федерального уровня.

В научной литературе существуют различные трактовки понятия «государственно-частное партнерство», поскольку нет единой концепции этого явления, которая была бы прописана и закреплена нормативно-правовым актом на общегосударственном уровне. Определение понятия «государственно-частное партнерство» является необходимым условием для формирования методологических основ института партнерства государства и бизнеса. Правильное и однозначное определение данного понятия требуется для утверждения единой правовой категории на законодательном уровне, в целях предупреждения различных толкований и последующих спорных моментов, которые возникают между партнерами и контрагентами в процессе реализации совместных проектов. Обобщив имеющиеся наработки ряда специалистов по данному вопросу, можно предложить следующее определение данного понятия.

Государственно-частное партнерство – это контрактные отношения между государственными структурами и частным бизнесом, предполагающие взаимовыгодное скоординированное сотрудничество между сторонами при реализации проектов, имеющих социально-государственную значимость, а финансовые риски, затраты и результаты распределяются в пропорциях, согласно положениям договора, имеющего юридическую силу.

Существуют различные мнения специалистов, занимающихся данной проблематикой относительно необходимости принятия федерального закона, регламентирующего государственно-частное партнерство. Одни считают, что федеральный закон необходим, другие же не видят острой необходимости в подобного рода нормативном акте. Автор разделяет мнение тех, кто считает, что такой нормативный документ жизненно необходим. По мнению О.В. Ревзиной, М.Г. Минсковой «любые ошибки, допущенные при определении предмета регулирования федерального закона о ГЧП, могут повлечь за собой ухудшение правовых условий для реализации ГЧП-проектов в России».

По мнению ряда специалистов «целесообразно было бы разработать ряд договоров, отражающих специфику отношений в сфере ГЧП, и дополнить ими Гражданский кодекс РФ. В отдельных случаях уже определенные во второй части ГК РФ договоры могут быть дополнены

положениями, устанавливающими особенности применения таких договоров в рамках ГЧП». Основным аргументом принятия закона о ГЧП, является недостаточно проработанные вопросы взаимодействия государства и бизнеса в действующем законодательстве, а, именно:

«а) недостаточное регулирование в отраслевых законах партнерских отношений органов публичной власти и бизнес-структур, за исключением соглашений о социальном партнерстве, не позволяет четко определять содержание и сферы их применения. Это затрудняет разграничение отдельных видов соглашений как между собой (что не позволяет сформировать их эффективное правовое регулирование), так и с соглашениями, запрещенными антимонопольным законодательством;

б) договоры и соглашения о партнерстве органов публичной власти с бизнес-структурами в публично-правовой сфере (о сотрудничестве в сфере строительства и др., о передаче отдельных государственных (муниципальных) полномочий и т.д.) законодательством не предусмотрены;

в) отсутствие на законодательном уровне четких ориентиров отраслей и сфер, в которых допустимо заключение между органами публичной власти и бизнес-структурами договоров и соглашений публично-правового характера, не позволяет устанавливать взаимоотношения долгосрочного характера;

г) отсутствие в статусных правовых актах положений о полномочиях органов исполнительной власти устанавливать с бизнес-структурами партнерские взаимоотношения не позволяет определить последовательность совершения административных действий при организации и осуществлении государственно-частных партнерств».

Согласно точки зрения Х.М. Салихова, «системообразующий нормативный акт мог бы обеспечить максимальную легитимность действий органов власти в области ГЧП, в частности, по вопросам, не урегулированным федеральным законодательством и открытым для нормативного регулирования или практической реализации субъектами Федерации, а также обеспечил бы судебную защиту соглашениям, заключенным на его основе».

В различных регионах государственно-частное партнерство развивается самостоятельно, на основе принятия законов в субъектах Российской Федерации. Наибольшее развитие государственно-частное партнерство получило в таких регионах, как г. Санкт-Петербург, где впервые в России понятие ГЧП появилось в региональном законодательстве Свердловской области - Закон Свердловской области от 23.05.2011 № 28-ОЗ «Об участии Свердловской области в государственно-частном партнерстве».

В Свердловской области государственно-частное партнерство регламентируется Законом Свердловской области от 23.05.2011 года № 28-

ОЗ «Об участии Свердловской области в государственно-частном партнерстве», который предусматривает 4 ключевые формы ГЧП:
1. реализация комплексных инвестиционных проектов;
2. заключение концессионных соглашений;
3. участие в уставных капиталах открытых акционерных обществ на условиях договоров и соглашений, предусмотренных законодательством Российской Федерации;
4. иные формы, не противоречащие действующему законодательству.

Также с декабря 2012 года у субъектов Российской Федерации существует еще один механизм реализации проектов на принципах государственно-частного партнерства - региональные инвестиционные фонды. В Свердловской области Инвестиционный Фонд создан Законом Свердловской области от 17.06.2013 года № 53-ОЗ «Об Инвестиционном фонде Свердловской области».

В 2014 году в регионах Уральского федерального округа осуществлялось 6 проектов с использованием государственно-частного партнерства, из них 1 - на территории Свердловской области. Корпорация развития Среднего Урала, являясь организацией, подконтрольной Правительству Свердловской области, выступает посредником между государством и бизнесом при осуществлении важных проектов в регионе. В частности, находится в стадии реализации комплексный проект по застройке микрорайона «Академический» с участием строительной корпорации ОАО «Ренова Строй Групп», ОАО Сбербанк России совместно с Правительством Свердловской области, «Муниципальным образованием город Екатеринбург». Успешно реализован проект создания Международного выставочного центра «ЭКСПО» с участием ЗАО Группа Синара и Правительства Свердловской области. Вместе с тем, пока государственно-частное партнерство в российских регионах все-таки не получило широкого применения. Во всем мире схемы ГЧП очень часто используются в связи со строительством объектов здравоохранения, образования, в сфере транспорта и дорожно-транспортной инфраструктуры, при реконструкции и строительстве спортивных объектов. Популярность ГЧП в данных сферах объясняется рядом преимуществ для инфраструктурных проектов в целом: минимизация бюджета проекта, наилучшее соотношение цены и качества, привлекательное для частных инвесторов, применение лучших управленческих и строительных технологий, сокращение коммерческих рисков за счет участия в проекте государства.

Для развития государственно-частных партнерства и реализации проектов, подобных вышеуказанному в российских регионах необходимо создание благоприятных условий для становления данного института. Среди основных факторов, препятствующих широкому применению механизмов ГЧП в российской экономике, можно выделить следующие:

1. недостаточно развитая нормативно-правовая база, включая отсутствие федерального закона о государственно-частном партнерстве;
2. отсутствие механизмов эффективного финансирования и страхования проектов в равной степени для всех участников рынка, существенный политический компонент для реализации долгосрочных проектов;
3. неэффективно работающие правовые институты, которые могли бы гарантировать права частных собственников, участвующих в проектах;
4. ограниченный доступ потенциальных участников ГЧП к крупным проектам из-за высоких требований, предъявляемых к ним государством.
5. низкий уровень разнообразия и недоиспользование потенциала перспективных форм и инструментов государственно-частного партнерства, заметно ограничивающий возможности его использования.

Для обеспечения развития государственно-частного партнерства в городах и регионах России следует разработать и реализовать комплекс мер системного характера.

1. Разработка в экономической науке концептуальных основ, теоретических принципов, практических стандартов государственно-частного партнерства и стратегического плана развития проектов ГЧП в России, предполагающих формирование системного взаимодействия государства и бизнес-структур на законодательной основе с детально проработанными инструментами и организационно-экономическим механизмом сотрудничества, осуществляемого по единому алгоритму.
2. Возможно создание специального федерального и региональных центров,необходимых для координации, контроля, мониторинга и оценки реализуемых проектов в рамках государственно-частного партнерства с соответствующими полномочиями по решению юридических, организационных, финансовых, экономических проблем.
3. Развитие правовых, социальных, государственных институтов, независимых экспертных сообществ, эффективная деятельность которых обеспечит прозрачность, доверие и эффективное сотрудничество при взаимодействии государства и бизнеса.
4. Системная подготовка управленческих и экспертных кадров, компетентных в области государственно-частного партнерства с формированием благоприятного общественного мнения и общественного контроля при передаче представителям бизнеса управления и использования объектов государственной и муниципальной собственности для решения социально-экономических задач.

Таким образом, по результатам проведенного исследования можно сделать следующие выводы.

1. Следует совершенствовать научно-методологические основы государственно-частного партнерства, всемерно развивать и создавать условия для более широкого практического применения механизмов,

моделей ГЧП в российских городах, перенимая передовой опыт развитых стран, при реализации социально-значимых проектов.

2. Важным приоритетом в регулировании развития экономики крупных городов выступает не только развитие нормативно-правовой базы государственно-частного партнерства с принятием федерального закона о ГЧП, совершенствование институциональной среды для улучшения взаимодействия государства и бизнеса, но и расширение полномочий органов муниципального управления в финансово-экономическом регулировании развития территорий.

3. Проведенное исследование может служить дополнительным звеном по формированию научно-практической основы дальнейших системных мер государства по развитию института государственно-частного партнерства в российских регионах, городах, муниципальных образованиях.

Хамзин В.Н.
студент УИ РАНХиГС
Россия, г. Екатеринбург

ЧАСТНО-ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ИНСТРУМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ЦВЕТНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ

Промышленный комплекс всегда составлял основу экономики Свердловской области , что выделяло её на фоне соседних аграрных республик. Однако на сегодняшний день, по завершении переходного периода, структура промышленного производства претерпела заметные изменения в сторону значительного роста удельного веса отраслей, перерабатывающих сельскохозяйственную продукцию.

В структуре промышленного производства Свердловской области является цветная металлургия, электроэнергетика, машиностроение и металлообработка. Их удельный вес в объеме промышленного производства составляет 84,5%. За 2013 год, по полному кругу предприятий региона, произведено промышленной продукции на сумму 19,6 млрд. руб.

На территории области производится от общероссийского объема более 39% цинка, 46% свинца, 37% алюминия , 32% меди.

Цветная металлургия

Цветная металлургия занимает первое место в современной структуре отраслей промышленности области (39,6%) и базируется на собственном рудном сырьё. Цветную металлургию здесь представляют в основном предприятия, расположенные по всей Свердловской области: Сибирско-Уральская алюминиевая компания, Цветная металлургия Активы — 67 452,4 млн руб. Чистая прибыль в 2010 г. — 7407,7 млн руб. Руководитель — Дерипаска Олег Владимирович Форма собственности — ОАО Холдинг — РУСАЛ Собственник: РУСАЛ — 100% Уставный

капитал — 2,5 млрд руб. Месторасположение: Каменск-Уральский Год основания — 1996. Корпорация ВСМПО-АВИСМА Черная и цветная металлургия Активы — 49 687 млн руб. Чистая прибыль в 2010 г. — 588 млн руб. Руководитель — Воеводин Михаил Викторович Форма собственности — ОАО Холдинг — "Ростехнологии" Уставный капитал — 11,5 млн руб. Месторасположение: Верхняя Салда Год основания — 1933. "Уралэлектромедь" Производство меди Активы — 21 800 млн руб. Чистая прибыль в 2010 г. — 4 912 млн руб. Руководитель — Козицын Андрей Анатольевич Форма собственности — ОАО Холдинг — УГМК Собственник: "УГМК-Холдинг" — 81,6% Уставный капитал — 5 млн руб. Месторасположение: Верхняя Пышма Год основания — 1934. Каменск-Уральский металлургический завод Производство полуфабрикатов из алюминия или алюминиевых сплавов Активы — 7 495 млн руб. Чистая прибыль в 2010 г. — 544 млн руб. Руководитель — Филиппов Алексей Владимирович Форма собственности — ОАО Собственники: Alu Production Holding Limited — 49,64%, ИНГ Банк (Евразия) — 42,35% Уставный капитал — 1,4 млн руб. Месторасположение: Каменск-Уральский Год основания — 1944 30 |12,01 млрд руб. +18%.
В последние годы в цветной металлургии Свердловской Области, наметились тенденции к спаду промышленного производства из-за мирового кризиса и санкций со стороны ЕС.

Машиностроительный комплекс

Особенностью машиностроения и металлообработки в Свердловской области является их сложившаяся ориентация на военно-промышленное производство, Российские Железные Дороги в связи с чем отрасль представлена в основном специализированными предприятиями с широкой номенклатурой продукции. Машиностроительными предприятиями региона осуществляется вакуумное производство чистых металлов и сплавов, производится продукция микро- и радиоэлектроники, пневматическое оборудование, приборы ночного видения и пр. Наиболее крупные предприятия отрасли: ФГУП ПО "Уралвагонзавод им. Ф. Э. Дзержинского", ФГУП "Уралтрансмаш", Турбомоторный завод, Машиностроительный завод им. Калинина, Уральский завод химического машиностроения. Из предприятий прочей специализации следует выделить. Удельный вес машиностроения и металлообработки в общей структуре промышленного производства Свердловской области сегодня значительно снизился по сравнению с советским периодом и составляет всего 21%.

Инвестиции

Объём инвестиций в основной капитал за счёт всех источников финансирования в 2015 году в Свердловскую Область составил 9,35 млрд. руб., что примерно соответствует уровню предыдущего года (текущий индекс физического объёма инвестиций в основной капитал в 2015 году -

100,4%).

Внешнеэкономическая деятельность

В 2014 году внешнеторговый оборот Свердловской области составил 175 млн. долларов. Партнерами Свердловской области являются 54 страны мира. По объему экспорта Свердловская область находится в лидирующих позициях по России. По данным Росстата, в 2014 году в структуре внешнеторгового оборота Свердловской области наблюдалось преобладание экспорта над импортом (55,3% и 44,7% соответственно).

Больше половины исходящих грузопотоков (54,3%) направляется в государства-участники СНГ (сырьё, металлы и изделия из них); чуть менее половины (45,7%) – в страны дальнего зарубежья (металлы и изделия из них). Экспорт в страны Балтии составляет 0,5% в общей структуре. Основные страны-партнеры по экспорту: Швейцария, Турция, Словакия, Испания, Франция, Ирландия, Грузия, Республика Казахстан, Украина, Индия, Китай.

В связи с Мировым кризисом и санкциям против России, индекс промышленного производства Свердловской области за 8 месяцев текущего года составил только 75,3% к соответствующему периоду прошлого года. Это глубокий провал. Промышленность области не удалось структурно сбалансировать, в ней сохранилось преобладание производств первичных переделов, в структуре экспорта по-прежнему доминирует продукция сырьевых отраслей. Удельный вес инновационной продукции в экономике страны составляет немногим более 5%, а доля предприятий, осуществляющих технологические инновации – менее 10%. Недостаток собственных средств на модернизацию и техперевооружение, морально и физически устаревшее оборудование ведут к выпуску неконкурентной продукции, низкой рентабельности, недостаточной привлекательности предприятий. Проблема в том, что действующие налоговая, бюджетная, инвестиционная, в т.ч. амортизационная, политики не способствуют росту инвестиционной привлекательности. Сплошные «не». В стране не сформулирована государственная промышленная политика, не разработана система мер, способствующих требуемому временем ускоренному развитию научно-технического и инновационного потенциала промышленного комплекса. Не выстроены межотраслевые ценовые пропорции, не сбалансирована промышленная экономика и сельскохозяйственное производство с тарифной политикой естественных монополий.Отсутствие государственной системы льгот и преференций сдерживает привлечение инвестиций в создание специализированных предприятий и технопарков.

Сегодня во главу угла должна быть поставлена национальная программа развития промышленности, комплекс мер федеральной и региональной поддержки в области налогового, таможенного, тарифного и

кадрового обеспечения. Они должны быть направлены на поддержку отечественного товаропроизводителя, совершенствования системы государственных закупок для федеральных и муниципальных нужд. Очень важно такое направление как восстановление внутреннего рынка, кооперация на основе инновации и инвестиций. Мы потеряли внутренний рынок сбыта наших товаров. За последние несколько лет объёмы импорта в нашу страну увеличились в 5 раз: с $60 млрд. в 2002 году до почти $300 млрд. в 2008 году. Импортируется почти всё оборудование, почти вся сложнобытовая техника и товары народного потребления. Только импорт продовольствия вырос в 1,6 раза. Мы перестали формировать внутренний спрос на нашу продукцию. Сегодня мы потребляем на внутреннем рынке только 5% меди и не более 10% алюминия. В результате прекратилось развитие инфраструктуры: дорог, энергетики, социальных объектов. Необходимо, чтобы государственная промышленная политика была нацелена на формирование и развитие эффективных конкурентоспособных предприятий. В современной экономике нет неконкурентоспособных отраслей, а есть неконкурентоспособные предприятия. Даже ведущие российские компании ещё значительно отстают от западных корпораций как по капитализации, так и по объёмам оборота: в электроэнергетике – в 5 раз, в нефтяной промышленности – в 14 раз, в машиностроении – в 40–44 раза. Невозможно говорить о конкурентоспособной экономике без повышения качества российской продукции! Использование технического регулирования, как элемента промышленной политики, сегодня нельзя признать удовлетворительным. После вступления в действие Закона о техническом регулировании (1 июля 2003 года) приняты пока только единичные технические регламенты, в то же время отменена действовавшая ранее система госстандартов как обязательная норма. В этой сфере необходимо срочно корректировать и законодательство, и практику его применения. Стимулирование инвестиционной активности – одно из важнейших направлений промышленной политики. В этих целях необходимо восстановить инвестиционную льготу по налогу на прибыль. В стране остро назрела необходимость менять амортизационную политику, надо, наконец, стимулировать предприятия за интенсивное обновление основных фондов. Важно расширять практику использования налогового кредита или налоговых каникул при инвестировании производства. В инвестиционной сфере государство не должно ограничиваться только использованием политики налогового стимулирования. В его руках сегодня находятся значительные финансовые средства, которые могут и должны быть использованы для инвестиций в российскую экономику. Ключевое значение имеют такие направления промышленной политики, как поддержка инфраструктурных и инновационных проектов на федеральном и региональном уровнях, в т.ч. с использованием механизмов частно-

государственного партнерства. Необходимость государственной поддержки инфраструктурных проектов связана с тем, что они обслуживают потребности отечественной экономики в целом. Создание новой экономики выдвигает в качестве основного товара — знания. Необходимым инструментом внедрения инноваций является взаимодействие власти, науки, образования и производства. Этому во многом призваны содействовать объединения работодателей, обеспечивающие связь власти с наукой, образованием и бизнесом. А главное, надо запустить механизм "перетока идей" между научными учреждениями и предприятиями.Широкое развитие должно получить частно-государственное партнёрство как на федеральном, так и на региональном уровнях. Среди его форм — создание промышленных зон и кластеров, объединяющих предприятия, организации науки, малый бизнес, способные обмениваться информацией, опытом, технологиями и инновациями, использовать единую инфраструктуру. Необходимо ускорить разработку областной программы, предусматривающей создание при научных и образовательных учреждениях малых инвестиционных предприятий для практической реализации результатов интеллектуальных достижений.

Хамзин В.Н.
студент УИ РАНХиГС
Россия, г. Екатеринбург

ЧАСТНО-ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ИНСТРУМЕНТ РЕГИОНАЛЬНОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

В условиях современного социально-экономического кризиса одним из перспективных инструментов качественных институциональных изменений является государственно-частное партнёрство (ГЧП). Термин «государственно-частное партнерство» (Public-Private Partnership, PPP), появился в начале 1980-х гг. для характеристики особых отношений между государством и частным сектором. Партнерство государственного и частного секторов способствует обеспечению сочетания интересов частного бизнеса и общества. В литературе встречаются различные варианты, используемые как синонимы ГЧП – частно-государственное партнёрство, частно-общественное партнёрство, муниципально-частное партнёрство, публично-частное партнёрство, общественно-частное партнёрство, частно-государственное предпринимательство и др. Мы считаем, что все перечисленные трактовки отражают одно и тоже явление – ГЧП, однозначного толкования которого нет, хотя исследователи делают акцент на двух особенностях – на социальной значимости реализуемых проектов и распределении рисков при их реализации.

Рассмотрим некоторые определения, отражающие суть данного явления. Так, например, под ГЧП понимают форму деятельности государства и частного сектора с целью развития наиболее значимых объектов инфраструктуры и обеспечения качественными услугами хозяйствующих субъектов и общества. Специфическую форму взаимодействия государства и частного сектора в сфере экономики, основной чертой которого является сбалансированность интересов, прав и обязательств сторон в процессе его реализации, институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации национальных и международных, масштабных и локальных, но всегда общественно значимых проектов и др.

Наиболее емкая, на наш взгляд, следующая трактовка: юридически оформленная, предполагающая соинвестирование и разделение рисков система отношений между государством и муниципальными образованиями, с одной стороны, и гражданами и юридическими лицами – с другой, предметом которой выступают объекты государственной и /или муниципальной собственности, а также услуги, исполняемые и оказываемые государственными и муниципальными органами, организациями, учреждениями и предприятиями.

В Законе «Об участии Свердловской области в государственно-частных партнерствах» под этим явлением понимают взаимовыгодное сотрудничество Свердловской области с российским или иностранными юридическим или физическим лицом либо действующим без образования юридического лица по договору простого товарищества (договору совместной деятельности) объединением юридических лиц в реализации социально значимых проектов, которое осуществляется путем заключения и исполнения соглашений, в том числе и концессионных.

К основным отличиям ГЧП от других форм взаимодействия государства и частного сектора относят: определение четких и, как правило, длительных сроков действия соглашений о партнёрстве; наличие специфических форм финансирования проектов ГЧП; наличие конкурентной среды; четкое распределение ответственности между партнерами; распределение рисков на основе установленных договоренностей.

Исследователи отмечают перспективы применения ГЧП в различных отраслях экономики и общественных отношений: финансовый сектор (частные страховые и управляющие компании через развитие обязательного социального страхования и государственного пенсионного обеспечения); общественный порядок и безопасность (обеспечение порядка на транспорте и в общественных отношениях, эксплуатируемых частными компаниями); недвижимость (строительство и эксплуатация общественных объектов и муниципального жилья в обмен на право застройки и развития коммерческих проектов); образования и медицина

(строительство и переоборудование школ и больниц частными компаниями, с правом коммерческих застроек и развития соседних или других земельных участков); природоохранная деятельность и развитие инфраструктуры туризма (обслуживание и развитие городских и загородных парков, национальных парков и заповедников, уникальных природных объектов, и т.д.); муниципальные услуги (обновление или эксплуатация, а также строительство новых коммунальных сетей, уборка улиц, и т.д.); телекоммуникации (создание телекоммуникационной инфраструктуры и монопольные права на ее эксплуатацию); транспорт (строительство, эксплуатация и обслуживание систем мониторинга и управления движением, строительство и эксплуатация автомагистралей, терминалов аэропортов, и т.д.).

Одной из основных сфер сотрудничества государственного и частного секторов является инновационная сфера. Эксперт отмечает низкую активность средних и малых предприятий в инновационной сфере из-за отсутствия специалистов в этой области, инновационных инфраструктур поддержки и недостаточного стартового финансового капитала. Решение данных проблем предлагается через формирование системы партнёрских отношений государства с частным сектором. Основными направлениями развития ГЧП в инновационной сфере эксперты считают участие государства в развитии венчурного финансирования; государственно-частное финансирование различных программ инновационной направленности, государственный заказ на исследования и разработки; государственное содействие становлению институтов современного рынка инноваций, центров трансфера технологий, патентования и защиты прав собственников интеллектуального продукта.

В России наибольшее распространение получила модель в виде заключения концессионных контрактов, в рамках которых частный инвестор принимает на себя управление принадлежащим государству инфраструктурным объектом. Исследователи отмечают малоэффективность применяемой модели концессионных соглашений, т.к. процедуры согласования длительны и забюрократизированы; непонятны адекватность стимулов по экономики издержек; низкая заинтересованность финансовых организаций в финансировании проекта, поскольку затруднена процедура привлечения дополнительных средств); высокие барьеры на вход для участия в тендере и в связи с этим низкая конкуренция на рынке подрядчика; система концессионных соглашений наиболее эффективна в области строительства, управления и передачи (Build Operate Transfer).

Специалисты считают, что реализация инвестиционных проектов в регионе должна обеспечивать повышение качества жизни населения (обеспечивать камфортные условия жизни, сохранять социальную

стабильность, создавать высокооплачиваемые рабочие места и т.д.); повышение экономической капитализации территории (организация специальных индустриальных парков, особых экономических зон, и т.д.); решение социальных задач (развитие здравоохранения, образования, культуры, спорта, повышение жилищной обеспеченности населения); обеспечение занятости населения (в первую очередь – создание высококвалифицированных рабочих мест); развитие инженерно-транспортной инфраструктуры (расширение инженерных сетей, реконструкция транспортных сообщений и т.д.); повышение налогооблагаемой базы.

Перепроизводство неконкурентоспособных специалистов, недостаток востребованных, слабая инфраструктура по переподготовке кадров и другие проблемы являются результатом разбалансированности деятельности государственных и частных образовательных структур в области подготовки и переподготовки кадров. Важное направление ГЧП затронула к.э.н. Ж. Леонова – подготовка и переподготовка кадров для предпринимательства, в которой определены следующие факторы, препятствующие привлечению субъектов частного сектора в сферу профессионального образования [8, 5–12]: несовершенство законодательной базы, которая бы четко определяла права собственности на объекты государственного партнерства; институциональная неготовность собственника-государства и муниципальных образований к формированию новой инфраструктуры образовательных учреждений; недостаточная степень использования мониторинга со стороны образовательных учреждений, профессиональные особенности бизнеса; недостаточная мотивированность бизнеса к сотрудничеству с образовательными учреждениями в связи с наличием высоких рисков инвестирования в капиталоёмкие объекты образования при отсутствии гарантий со стороны государства и налоговых льгот; недостаточно четко сформулированные образовательные стандарты и национальная система квалификации; и др.

Группа специалистов, исследуя проблемы развития ГЧП в депрессивном регионе (под которым понимают регион, имеющий в дореформенный период моноиндустриальный характер экономики, квалифицированные трудовые ресурсы, сравнительно высокий уровень развития экономического потенциала), наиболее перспективными формами ГЧП называют:

1) государственные (муниципальные) контракты с инвестиционными обязательствами частного сектора (достаточно привлекательны для обоих партнеров и имеют понятную схему организации);

2) аренда государственного (муниципального) имущества с инвестиционными обязательствами арендатора (вполне привлекательная форма, но имеет ряд недостатков: необходимость финансовых вложений в

чужую собственность, сложности разделения имущества с арендодателем и др.), применяется в случае заинтересованности в конкретном объекте государственной (муниципальной) собственности);
3) концессия (наиболее противоречивая форма ГЧП, имеющая наибольшее количество преимуществ для государства и недостатков для частных инвесторов);
4) совместные предприятия (перспективы в депрессивных регионах незначительны и создаются в случае стратегической значимости для региона).

При оценке уровня развития ГЧП в регионах России учитывались следующие факторы: развитость институциональной среды; опыт реализации проектов государственно-частного партнерства; инвестиционная привлекательность региона. По уровню развития ГЧП регионы делят на 5 групп: регионы – лидеры по уровню развития – 60–75 %; регионы с высоким уровнем развития – 45–60 %; регионы со средним уровнем развития – 35–45 %; регионы с низким уровнем развития – 25–35 %; регионы с очень низким уровнем развития – 0–25 % . В таблице даны результаты ранжирования регионов России по уровню развития ГЧП.

К регионам-лидерам относятся субъекты РФ с наиболее высоким уровнем развития ГЧП – Санкт-Петербург и Республика Татарстан. В первую десятку попали Москва, Ленинградская область, Самарская, Свердловская, Московская и Воронежские области. В группе регионов со средним уровнем развития ГЧП находятся субъекты в промежутке между 20 и 40 местами. Лидерами по росту в данной группе по сравнению с предыдущим годом стали Владимирская область, Республика Саха, Республика Бурятия, Хабаровский край. К группе регионов с низким уровнем развития ГЧП относятся те субъекты РФ, в которых развитие ГЧП находится на ранней стадии становления, но при этом постепенно создаются условия для реализации проектов ГЧП. К регионам данной группы относятся Саратовская и Кемеровская области, Республика Хакасия. К группе регионов с очень низким уровнем развития ГЧП относятся чуть менее 20 субъектов. За исключением нескольких регионов, таких как Республика Алтай, Чукотский Автономный округ, Забайкальский край, Тюменская область и Северная Осетия, практика применения механизмов ГЧП в субъектах данной группы отсутствует, а институциональная среда не развита. К данной группе относятся Республика Адыгея, Республика Дагестан и другие регионы.

К основным проблемами реализации ГЧП в нашей стране относят низкий уровень подготовки и отбора проектов; неразвитую структуру институтов, координирующую проекты ГЧП на всех уровнях; слабую активность частных инвесторов в реализации общественно значимых проектов с долгим сроком окупаемости; недостаточную квалификацию государственных и муниципальных служащих, участвующих в

организации проектов ГЧП; высокий уровень коррупции при решении вопросов землепользования, получения разрешительной документации, подведения инженерных сетей; слабую нормативно-правовую база, регламентирующую вопросы ГЧП. Решению этих проблем, по мнению исследователей, должно способствовать создание специализированной региональной структуры по развитию ГЧП, к основным функциям которого относились бы нормативное и методическое обеспечение разработки и реализации проектов ГЧП, взаимодействие с федеральными органами управления и межрегиональными структурами по вопросам ГЧП, формирование и реализация региональной политики в сфере развития ГЧП; формирование стратегических зон ГЧП в зависимости от приоритетов социально-экономического развития региона; конкурсный отбор партнёров по проектам ГЧП, контроль за реализацией и оценка эффективности проектов ГЧП, и т.д.

Целями участия Свердловской области в ГЧП являются реализация социально значимых проектов в Свердловской области; привлечение частных инвестиций в экономику; обеспечение эффективности использования имущества, находящегося в собственности республики; повышение качества товаров, работ, услуг, предоставляемых потребителям. Объектами соглашений в республике определены транспортная инфраструктура и транспорт; система коммунального хозяйства; объекты электроснабжения, объекты подвижной и стационарной связи и телекоммуникаций; объекты, используемые для осуществления медицинской, лечебно-профилактической и иной деятельности в системе здравоохранения; объекты образования, воспитания, культуры, объекты социально-культурного и социально-бытового обслуживания; объекты, используемые для туризма, рекреации и спорта.

Исследования специалистов свидетельствуют о растущем значении ГЧП и механизмов его развития при многообразии форм собственности. Развитие ГЧП в депрессивном регионе может способствовать сбалансированному развитию экономики, создав все условия для устойчивого роста, прежде всего сферы обслуживания, туризма и агарной сферы региона.

Хамитова Д.М.
научный руководитель: Ибрагимова З.Ф., к.э.н.
доцент
Башкирский государсвенный университет
Россия, г.Уфа

МЕРЫ ПО УВЕЛИЧЕНИЮ ОБЪЕМА ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ГОСТИНИЧНЫЙ БИЗНЕС

В целях увеличения инвестиционного спроса в сфере гостинично-туристской инфраструктуры в России органами государственной власти предпринимается ряд мер по привлечению и государственному регулированию инвестиционного процесса на рынке гостиничных услуг. На сегодняшний день в России реализуются две программы по развитию туризма, соответственно, гостиничного бизнеса на территории страны: программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011 – 2018 годы)» и государственная программа Российской Федерации «Развитие культуры и туризма» на 2013 – 2020 годы.

Федеральная целевая программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011 – 2018 годы)» была утверждена 28 июля 2011 года на заседании Президиума Правительства Российской Федерации. Реализация Программы позволит повысить конкурентоспособность отечественного туристского рынка, создать условия для развития туристской инфраструктуры, привлечь инвестиции в отрасль. Мероприятия Программы направлены также на повышение эффективности продвижения национального туристского продукта на внутреннем и международном рынках, совершенствование системы подготовки кадров.

Целью Программы является повышение конкурентоспособности российского туристского рынка, удовлетворяющего потребности российских и иностранных граждан в качественных туристских услугах. Целями госпрограммы являются реализация потенциала российской культуры как духовно-нравственной основы развития личности и общества, а также развитие туризма. Достижение указанных целей предполагается путём решения следующих задач:

– сохранение культурного и исторического наследия народа, обеспечение доступа граждан к культурным ценностям и участию в культурной жизни, реализация творческого потенциала нации;

– повышение качества и доступности услуг в сфере внутреннего и международного туризма;

– создание благоприятных условий устойчивого развития сферы культуры и туризма [1].

Государственная программа реализуется в три этапа, общий объём финансового обеспечения государственной программы из средств

федерального бюджета составляет 847 455 436,3 тыс. рублей, в том числе по годам реализации (рисунок 1).

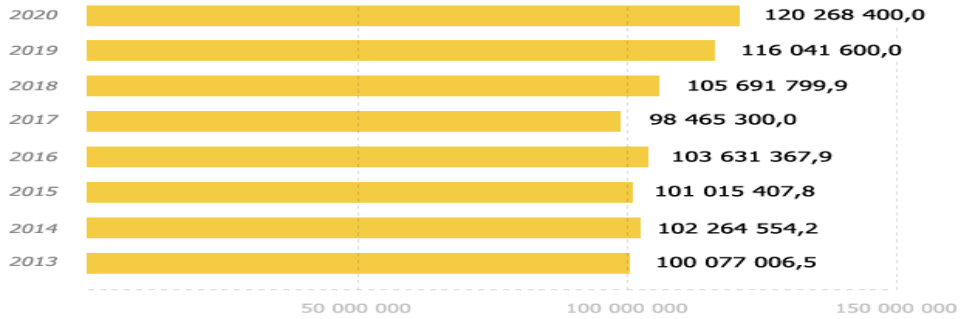


Рисунок 1 - Финансирование программы (тыс. рублей)

Ожидаемыми результатами реализации государственной программы являются в том числе: перевод отраслей культуры и туризма на инновационный путь развития, превращение культуры и туризма в наиболее развитые и привлекательные сферы общественной деятельности, в том числе через широкое внедрение информационных технологий; разработка и реализация комплекса мероприятий развития культуры в малых городах и на селе, формирование культурной среды, отвечающей растущим потребностям личности и общества, повышение качества, разнообразия и эффективности услуг в сфере культуры и туризма; укрепление международного имиджа России как страны с высоким уровнем культуры и благоприятной для туризма и прочее.

Также можно выделить следующие меры, предпринимаемые для привлечения иностранных инвестиций: облегчение доступа иностранных инвесторов к информации о положении на инвестиционном рынке России, был создан Государственный информационный центр содействия инвестициям, организовавший банк предложений российской стороны по объектам инвестирования; присоединение России к Многостороннему агентству по гарантиям инвестиций (МИГА), страхующему деятельность от политических и прочих некоммерческих рисков, является важным ходом в этой сфере; правила и законы, дающие гарантию их применения к деятельности потенциальных инвесторов; принятие ряда существенных мер, которые направлены на формирование в стране как общих условий развития цивилизованных рыночных отношений, так и специфических, непосредственно относящихся к решению вопроса о привлечении иностранных инвестиций.

Таким образом, Правительство принимает определенные меры по увеличению иностранных инвестиций в рынок гостиничной недвижимости, улучшает инвестиционные климат страны, тем самым развивая инфраструктуру рынка гостиничной недвижимости и экономики в целом.

Использованные источники:
1. Государственная программа Российской Федерации «Развитие культуры и туризма» на 2013 - 2020 годы // Федеральное агентство по туризму. URL: http://russiatourism.ru/content/2/section/26/detail/27/ (дата обращения: 29.03.2015).

УДК 330

Хананов М.Р.
студент гр. ЭУБ - 141
научный руководитель: Левина Е.И.
доцент
Кузбасский государственный технический университет
имени Т.Ф. Горбачева
Россия, г.Кемерово

МЕТОДЫ И ФОРМЫ ОЦЕНКИ ЭЛЕМЕНТОВ НАЦИОНАЛЬНОГО БОГАТСТВА

Статья посвящена рассмотрению методов и форм оценки национального богатства. Для этого в статье рассмотрены несколько методов оценки национального богатства. Так же рассмотрены методы переоценки национального богатства. И проведен анализ национального богатства как баланса активов и пассивов.

Ключевые слова: национальное богатство, актив и пассив, статистический анализ, основные фонды, оборотные материальные фонды, баланс, переоценка имущества, финансовые рычаги.

UDC 330

Khananov MR
stud. c. EB - 141
supervisor: Levina, Associate Professor
Kuzbass State Technical University
Russia, Kemerovo

METHODS AND FORMS OF ASSESSMENT OF THE ELEMENTS OF NATIONAL WEALTH

The article considers the methods and forms of assessment of the national wealth. For this article discussed several methods of assessment of the national wealth. As the methods of revaluation of the national wealth. And the analysis of national wealth as a balance sheet of assets and liabilities.

Key words: national wealth, assets and liabilities, statistical analysis, fixed assets, current tangible assets, the balance, the revaluation of property, financial leverage.

Национальное богатство состоит из нескольких основных элементов, которые отдельно рассчитываются, а затем калькулируются. Тем самым образуя как таковое национальное богатство. Таких основных элементов

чаще всего выделяют несколько – это основные фонды и оборотные материальные фонды. Рассмотрим каждый из них.

Начнем с материальных фондов. Они более мобильны и беспрерывно возобновляемы, в отличие от основных фондов. Оборотные фонды содержат в себе такие элементы как: сырьевая продукция, материалы (как основные, так и вспомогательные), незавершенные этапы производства (обычно в отраслях с продолжительным циклом производства), готовая продукция, товары (предназначенные для дальнейшей перепродажи), государственные резервы и запасы для нормального протекания производственного процесса. У материально оборонных фондов имеется основная функция – нормальное протекание и обеспечение всего производственного процесса.

Поэтому важно изучать такой показатель как обеспеченность материальными оборотными фондами. В статистическом анализе данный показатель рассчитывается как:

$$\frac{\text{Величина фактических запасов на определенную дату}}{\text{Среднесуточная потребность в данном виде запасов}}$$

Теперь рассмотрим основные фонды. Они сложнее возобновляются, но так же исчисляются в денежном и натуральном выражении. Способы их оценки более разнообразны, так как основные фонды чаще всего служат более одного года и сложнее возобновляются, то их оценку приходится проводить с учетом времени и состояния самих основных фондов.

Существует несколько вариантов оценок, с помощью которых оценивают состояние основных фондов: оценка по полной первоначальной стоимости; оценка по первоначальной стоимости минус амортизация; оценка по полной восстановительной стоимости; оценка по остаточной восстановительной стоимости; оценка балансовой стоимости.

Подробнее стоит остановиться на балансовой стоимости основных фондов. Балансовая стоимость основных фондов – это двойная оценка, так как учитывает по первоначальной стоимости объекты введенные, а по восстановительной объекты которые прошли переоценку. Такая оценка находит отражение в документах бухучета и отчетах органов статистики. При такой оценке проводится полный анализ всех уровней управления.

Во время смешанной оценки могут возникнуть проблемы с непосредственно оценкой основных фондов. Для устранения проблем используют переоценку. Есть несколько способов переоценки основных фондов:

- Индексный метод переоценки. При переоценке данным методом используют коэффициенты разработанные Росстатом, чтобы с их помощью пересчитать стоимость объектов основных фондов на определенную дату.

- Прямой метод переоценки. При переоценке данным методом используют исключительно рыночные цены на объекты, обладающие схожими характеристиками с оцениваемыми.

Так же национальное богатство может рассчитываться с помощью специальных таблиц – баланса активов и пассивов. Данный метод аналогичен с методом, который широко используется в бухгалтерском учете. Данный метод может давать стоимостную оценку имущества страны и источники формирования имущества на начало и конец периода (обычно года). Данный метод оформляется в виде таблицы:

Левая сторона - Актив	Правая сторона - Пассив
Стоимость активов (финансовых и нефинансовых)	Финансовые обязательства, которые переходят на макроэкономический уровень

С помощью таблицы баланса активов и пассивов можно узнать данные о различных секторах экономики, которые составляют национальное богатство. Так же, таблица баланса помогает находить равное наличие активов в каждом секторе экономики страны на начало и конец года. Подобную сбалансированность можно получить за счет использования различных финансовых рычагов, которые доступны государству. Такой баланс, как и в бухгалтерском учете, составляется на начало, затем учитываются обороты активов и пассивов, и составляется ведомость на конец периода. Вследствие оборачиваемости за определенные периоды, может возникнуть разница между началом и концом периода. Такие изменения можно разделить на две группы:

- Изменения в связи с изменением количества или суммы актива;
- Изменения в результате увеличение или уменьшения цены актива.

Изменение номинальной стоимости активов можно рассчитать по формуле:

$$A = (q_n * p_n - q_o * p_o) - q_i * p_i$$

Где А – актив;

q_o, q_n – количество актива в балансе на начало и конец периода;

p_o, p_n – цена актива на начало и конец периода;

q_i – изменение количества, произошедшее в отчетном периоде;

p_i – цена активов в момент их регистрации.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что основными составляющими национального богатства являются основные фонды и материально оборотные фонды. Их стоимостная оценка позволяет оценить размеры национального богатства. Однако, данные составляющие нуждаются в переоценке, которую проводят индексным и прямым методом.

Так же, национально богатство может оцениваться и переоцениваться в виде таблицы баланса активов и пассивов. Сравнение

показателей подобной таблицы на начало и конец периода, позволяет выявить отклонения в стоимости активов национального богатства. Подобные отклонения происходит в результате взаимодействия на финансовые рычаги посредством экономических операций. На основе статистической информации полученной из баланса активов и пассивов можно определить распределение капитала между секторами экономики, инвестиционную деятельность в различных секторах и уровень ликвидности активов национального богатства.

Использованные источники:

1. Дианов Д. В. Современная статистика национального богатства России / Д. В. Дианов // Экономика, Статистика и информатика. – 2012. – № 5. – 330 с.
2. Лядов В. И. Национальное богатство: Россия на фоне мировых тенденций / В. И. Лядов // Вестник ОрелГИЭТ. – 2014. – № 2(28). – 146 с.
3. Николайчук О. А. Национальное богатство России: история и современность / О. А. Николайчук // Вестник Тюменского государственного университета. – 2014. – №2 – 154 с.
4. Рудакова, О.В. Национальное богатство в системе общественного благосостояния [Текст] / О.В. Рудакова, В.И. Ладанов // Научные записки ОрелГИЭТ. – 2013. – №1(7). – 476 с.
5. Степанов, А.Д. К вопросу об оценке национального богатства России, его составных частей [Электронный ресурс] // Интернет-журнал «Науковедение». – 2011. – № 4. – Режим доступа: http://www.naukovedenie.ru/ (дата обращения: 10.12.2015).
6. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. http://www.gks.ru/.

УДК

Ханнанова Т. Р.
зав. кафедрой
кафедра «Государственное муниципальное управление и права»
ФГБОУ ВО Башкирский государственный аграрный университет
Шарафутдинова Г. Ф.
студент 2 курс
факультет «Информационных технологий и управления»
Россия, г. Уфа

ПРОБЛЕМЫ РАССМОТРЕНИЯ ОБРАЩЕНИЙ ГРАЖДАН В ОРГАНЫ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Аннотация: Статья посвящена проблемам рассмотрения обращений граждан в различных органах местного самоуправления. Одной из наиболее главной проблемой современности является тенденция отчуждения органов власти от населения. Право на обращения в

государственные органы и органы местного самоуправления – это неотъемлемое право всех граждан. Обращения также являются одним из главных источников информации о социально-экономическом положении, а также о главных потребностях граждан. Для органов власти обращения граждан – это важнейшая информация для принятия правильных и качественных решений.

Ключевые слова: обращения граждан, местное самоуправление, органы местного самоуправления, законодательство, предложение, заявление, жалоба.

В российской правовой системе действует законодательный акт, который регламентирует порядок и гарантии реализации гражданами Российской Федерации данного конституционного права. Указанные вопросы регулируются Федеральным законом от 02.05.2006 № 59-ФЗ «О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации».

Существует 3 вида обращений граждан:

Предложение – это рекомендация гражданина по совершенствованию законов и иных нормативных правовых актов, деятельности государственных органов и органов местного самоуправления, развитию общественных отношений, улучшению социально-экономической и иных сфер деятельности государства и общества.

Следующий вид обращения граждан - это заявление.

Заявление – это просьба гражданина о помощи в реализации его конституционных прав и свобод, а также конституционных прав и свобод других лиц, либо сообщение о нарушении законов и иных нормативных правовых актов, недостатках в работе государственных органов, органов местного самоуправления и должностных лиц, либо критика деятельности указанных органов и должностных лиц.

Также еще одним видом обращения является жалоба – это просьба гражданина о восстановлении или защите его нарушенных прав, свобод или законных интересов либо прав, свобод или законных интересов других лиц [1].

Обращение, поступившее в орган местного самоуправления или должностному лицу в соответствии с их компетенцией, подлежит обязательному рассмотрению в течение 30 дней со дня регистрации. В исключительных случаях срок продлевается не более чем на 30 дней руководителем органа местного самоуправления, должностным лицом либо уполномоченным на то лицом [2].

За ненадлежащее рассмотрение обращений граждан, органы государственной власти и органы местного самоуправления несут не только дисциплинарную ответственность, но и могут быть привлечены к административной ответственности.

При нарушении прав рассмотрения обращений, граждане могут обратиться в вышестоящую организацию, например, вышестоящему должностному лицу или в прокуратуру по месту нахождения органа, нарушившего права, также можно обратиться в суд[3].

Статистика обращений граждан в Администрацию Советского района ГО г. Уфа РБ с каждым годом увеличивается. Например, в июле месяце поступило 536 обращений, тогда как в прошлом году составляла 348 обращений [4]. Анализ тематики поступивших обращений свидетельствует о том, что приоритетными направлениями являются:

- вопросы земельно-имущественных отношений – 182 обращения (наибольшее количество обращений о предоставлении и оформлении земельного участка, об изменении вида разрешенного использования земельного участка и снятии обременений и ограничений в пользовании, а также по вопросам оформления права аренды земельных участков);
- строительные вопросы – 111 обращений (наибольшее количество обращений по вопросам перепланировки жилых помещений, получения разрешения на строительство и ввод в эксплуатацию объектов ИЖС, а также по оформлению градостроительного плана земельного участка);
- социальные вопросы – 52 обращения (наибольшее количество обращений по оказанию материальной помощи и о предоставлении места в детском дошкольном учреждении);
- вопросы жилищно-коммунального хозяйства – 50 обращений (наибольшее количество обращений об улучшении жилищных условий и по вопросам водоснабжения и газификации);
- вопросы транспортного обеспечения – 24 обращения;
- вопросы экологии – 7 обращений [4].

Анализ поступивших в июле 2015 года обращений позволяет выявить такие острые и актуальные вопросы, волнующие граждан района, как: развитие инфраструктуры, экология и состояние окружающей среды, состояние дорог и т. д.

Обращения граждан являются одним из наиболее важных средств осуществления и охраны прав личности, укрепления связей государственного аппарата с населением. Поэтому этот процесс должен жестко контролироваться администрацией, а также и самими гражданами, оставившие свой запрос. Ведь гражданин, знающий свои права и порядки всегда получит качественную консультацию и помощь.

Использованные источники:

1. О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации [Электронный ресурс] : федер. закон РФ от 2 мая 2006 г. N 59-ФЗ : принят Гос. Думой 21 апреля 2006 г. : одобр. Советом Федерации 26 апреля 2006 г. // СПС «Консультант Плюс».
2. Бондарчук, Р. Ч. Комментарий ФЗ О порядке рассмотрения обращения граждан Российской Федерации [Электронный ресурс] : федер. закон от 02

мая 2006 г. № 59-ФЗ : ФЗ : принят Гос. Думой 21 апреля 2006 г. : одобр. Советом Федерации 26 апреля 2006 г. // СПС «Консультант Плюс».
3. Смушкин, А. Б. Комментарий ФЗ О порядке рассмотрения обращения граждан Российской Федерации [Электронный ресурс] : федер. закон от 02 мая 2006 г. № 59-ФЗ : ФЗ : принят Гос. Думой 21 апреля 2006 г. : одобр. Советом Федерации 26 апреля 2006 г. // СПС «Консультант Плюс».
4. Официальный сайт Администрации ГО г. Уфа РБ [Электронный ресурс] − Режим доступа : http://www.ufacity.info/

Харламова Ю.Е.
адъюнкт
Национальный университет гражданской защиты Украины
Украина, г. Харьков

ПОДГОТОВКА СПЕЦИАЛИСТОВ СЛУЖБЫ ГРАЖДАНСКОЙ ЗАЩИТЫ КАК ОБЪЕКТ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Постановка проблемы. Государственная служба Украины по чрезвычайным ситуациям (далее - ГСЧС Украины) входит в систему органов исполнительной власти и обеспечивает реализацию государственной политики в сферах гражданской защиты, защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций и предотвращения их возникновения, ликвидации чрезвычайных ситуаций, спасательного дела, тушения пожаров, пожарной и техногенной безопасности, деятельности аварийно-спасательных служб, профилактики травматизма непроизводственного характера, а также гидрометеорологической деятельности [1]. Выполнение поставленных на ГСЧС Украины важных задач зависит, прежде всего, от профессионализма специалистов службы гражданской защиты, а последнее от качества профессиональной подготовки кадров для данной сферы.

Начиная со времени становления Украины как независимого и самостоятельного государства и до сих пор, исследователи все чаще обращают внимание на проблемы подготовки специалистов службы гражданской защиты.

Анализ исследований. Процессами подготовки специалистов службы гражданской защиты занимались ученые М. Андриенко, А. Бочонок, Н. Вовчаста, Я. Зорий, М. Кусий, М. Омельченко, С. Осипенко, А. Подгайный, С. Потеряйко, А. Терентьева, В. Тищенко, В. Шойко и др. По результатам анализа их научных разработок по даной проблематике следует отметить, что исследования по вопросам государственного управления подготовкой специалистов службы гражданской защиты глибоко изучены не были.

Формулировка целей статьи. Целью данной работы является анализ теоретико-методических наработок отечественных ученых, которые по своему содержанию пересекаются с темой подготовки специалистов

службы гражданской защиты и на основе этого анализа отметить, что подготовка специалистов для ГСЧС Украины является объектом государственного управления и её необходимо рассматривать как процесс к которому можно применять положения теории управления.

Изложение основного материала. Теоретико-методические наработки исследователей, которые по своему содержанию пересекаются с темой подготовки специалистов службы гражданской защиты можно условно разделить на четыре группы. Так, *первую группу* работ, составляют публикации по вопросам управления в сфере гражданской защиты.

К таким работам можно отнести труды М. Андриенко, С. Андреева, В. Доманского, С. Домбровской, Л. Жуковой, Н. Клименко, Р. Приходько, А. Ромина, В. Садкового, А. Труша, А. Чубенко, И. Шпилевого, В. Тищенко и др.

Все работы этих ученых направлены на исследование проблем государственного управления в сфере гражданской защиты, в них предложены различные методы и направления оптимизации и модернизации государственного управления в указанной сфере. По данному вопросу в научной среде нет однозначного подхода к его решению. Некоторые ученые исследуют государственное управление в условиях чрезвычайных ситуаций как отдельную отрасль государственного управления, которая имеет некоторые особенности, в связи с предполагаемым характером возникновении чрезвычайных ситуаций и большими масштабами ущерба, которые они наносят отдельной личности, обществу, государству, человечеству. Анализ научной литературы показал, что есть работы, в которых было выделено из единой государственной системы гражданской защиты отдельно природно-техногенную безопасность и исследовано государственное управление конкретно природно-техногенной безопасности. Однако Л. Жукова в своей работе рассматривает государственное управление в сфере гражданской защиты в комплексе, она выделяет в нем основные задачи и функции органов исполнительной власти в сфере гражданской защиты в Украине, исследует их структуру и систему. Ученый разработала составляющие механизмы построения функционально-структурной модели государственного управления в сфере гражданской защиты в Украине и обосновала создание некоторых дополнительных структур в системе гражданской защиты [2].

Учеными сформированы некоторые практические рекомендации для органов государственного управления в данной сфере: создание консультативно-экспертных центров на всех уровнях, включая центральный аппарат, предложенные Л.Жуковой [2], которые были открыты в сентябре - октябре 2013 года по всей территории Украины, как

консультационные центры при Управлениях ГСЧС Украины всех областей.

Значительный вклад в исследование вопросов государственного управления в сфере гражданской защиты в последнее время раскрыли ученые С. Домбровская, А. Ромин, и В. Садковой. В частности, в работе «Государственное управление в сфере гражданской защиты в Украине: нормативно - правовой аспект» были рассмотрены теоретические основы государственного управления в сфере гражданской защиты, при этом значительное внимание было сосредоточено на нормативно-правовых аспектах государственного управления в сфере гражданской защиты, а именно было определено понятие и сущность, цели и функции системы государственного управления в сфере гражданской защиты в Украине, систему и структуру органов исполнительной власти по обеспечению эффективного функционирования сферы гражданской защиты, нормативно-правовое регулирование государственного управления в сфере гражданской защиты в Украине. В вопросах совершенствования и повышения эффективности механизмов государственного управления в сфере гражданской защиты в Украине, они предложили модель совершенствования государственного управления, где необходимым условием стало оптимальное распределение государственно-управленческих функций, как по направлениям деятельности вцелом, так и за властными уровнями в частности, есть оптимальные соотношения централизации и децентрализации и распределении функциональных полномочий в пределах центрального аппарата исполнительной власти [3].

Работа С. Андреева направлена на решение практических вопросов, в частности определено, что действующая в Украине нормативно-правовая база в сфере гражданской защиты содержит много правовых пробелов и противоречий, что связано с субъективным фактором - нарушением законотворческих требований на этапе подготовки проектов законов и нормативно-правовых актов. Негативное влияние на состояние реализации на региональном уровне задач гражданской защиты приводит к тому, что ключевым субъектом государственного управления гражданской защитой на региональном уровне является Управление облгосадминистрации по вопросам чрезвычайных ситуаций, организационно-правовые основы деятельности которого еще не соответствуют современным потребностям. Также это касается нечеткости определения целей и задач деятельности управленческих структур, их полномочий, несовершенства организационно-штатной структуры [4].

Ко второй группе отнесены диссертационные исследования проблем государственного управления высшего образования. Исходя из этого, все проблемы, которые есть в системе высшего образования Украины имеют неоспоримое отношение к подготовке специалистов службы гражданской защиты. Этой проблемой занималось много ученых, в частности

В. Александров, М. Баран, М. Белинская, Ю. Журавлева, А. Мак, А. Поступные, И. Сикорская, А. Шеломовська, Л. Яременко и др.

Многие ученые сходятся в своих утверждениях с тем, что система управления высшим образованием находится в постоянном реформировании, которое связано с трансформационными изменениями в обществе и европейской интеграцией.

Так, Ю. Журавлева в своей работе исследовала действующие механизмы государственного управления реформирования высшего образования и сделала выводы, которые, по нашему мнению, являются достаточно основательными, а именно: механизмы государственного управления следует рассматривать в тесной связи с функциями, а не отдельно; в связи с новыми объективными потребностями реформирования высшего образования, должна произойти смена в приоритетах государственного управления реформированием образования; функции административного управления в современных условиях должны быть дополнены социально-психологической и аналитической функциями; механизм формирования государственного заказа в системе высшего образования, как элемент государственного управления высшим образованием, требует немедленной модернизации [5].

К третьей группе отнесены диссертационные исследования по проблемам подготовки специалистов офицерских кадров. Данным направлением занимались В. Бесчастный, Л. Кацалап, Р. Колос, В. Коноплев, А. Косаревского, С. Оспищев, С. Яровой. В работах этих ученых исследованы теоретические и практические вопросы, связанные с организационно-правовым обеспечением воспитательного процесса, осуществляемого в ведомственных учебных заведениях Министерства внутренних дел Украины (далее – МВД) и Министерства обороны Украины (далее – МОУ). Проводить рассмотрение научных работ, связанных с подготовкой специалистов для МВД и МОУ не обходимо, потому как эти министерства тем или иным образом имеют отношение к подготовке специалистов службы гражданской защиты. Исходя из этого, все законотворческие документы по подготовке, переподготовке и повышению квалификации специалистов службы гражданской защиты имеют свои корни в документах, которые были разработаны для МВД. Учитывая вышеизложенное, считаю целесообразным использовать научные источники, касающиеся подготовки специалистов органов внутренних дел (далее - ОВД) с целью последующего детального анализа и использования для анализа теоретико-методических наработок подготовки специалистов службы гражданской защиты.

Анализ научной литературы показал, что большинство ученых, работавших в этом направлении, уделили свое внимание именно организационно-правому обеспечению. Они считают, что совершенствование нормативной базы является недостаточным для

коренного изменения системы. В своих работах ученые утверждают, что правильно разработанный механизм правового регулирования организационно-управленческих отношений, служебная дисциплина, сознание и поведение курсанта или слушателя также являются неотъемлемыми составляющими качественного выполнения поставленных на Министерство задач. И, для того, чтобы модернизировать систему подготовки специалистов службы гражданской защиты, необходимо также учитывать профильные различия кадрового потенциала ОВД, которые относятся к организационной составляющей. Значительное количество работ по этой тематике посвящена доказательству того, что довузовская подготовка управленческих кадров является не менее важной. В. Дзюба, в частности, говорит также о значимости патриотического воспитания будущих офицеров внутренних войск МВД Украины и отмечает, что должны быть созданы педагогические условия патриотического воспитания будущих офицеров внутренних войск в процессе изучения социально-гуманитарных дисциплин в высших учебных заведениях МВД Украины [6].

Четвертую группу составляют публикации, посвященные именно подготовке специалистов службы гражданской защиты. В данном направлении работают М. Андриенко, А. Бочонок, Н. Вовчаста, Я. Зорий, М. Кусий, А. Подгайный, С. Потеряйко, А. Терентьева, В. Тищенко, М. Омельченко, С. Осипенко, В. Шойко и др.

Активно занимаются вопросами, которые связаны с подготовкой специалистов службы гражданской защиты, в Институте государственного управления в сфере гражданской защиты Национального университета гражданской защиты Украины: А. Бочонок, А. Евсюков, С. Потеряйко, А. Терентьева, В. Тищенко, А. Малеван, Ю. Переверзин и В. Шойко. Они рассматривают такие направления, как: оценка эффективности организации государственного управления в чрезвычайных ситуациях; совершенствование системы подготовки специалистов службы гражданской защиты, применение эффективных методов обучения; совершенствование форм и методов подготовки специалистов сферы гражданской защиты. Ученые А. Бочонок, А. Евсюков и С. Потеряйко и предлагают усовершенствовать систему подготовки специалистов сферы гражданской защиты с помощью перспективных методов обучения. Одним из таких является проблемный метод, который в полной мере развивает творческие способности слушателей. Суть проблемного обучения состоит в том, что знания в значительной мере не даются слушателям в готовом виде, а приобретаются ими в процессе активной самостоятельной познавательной деятельности во время проведения занятий, самостоятельной подготовки и освоения учебного материала путем изучения учебно-методических материалов и материалов, полученных с помощью других источников, в том числе электронных библиотек [7].

Ученый Д. Бондарь в своей монографии отметил, что действующая система государственного управления подготовкой студентов управленческих специальностей имеет существенный недостаток – отсутствие современных механизмов государственного влияния, а, следовательно, – неудовлетворительное управление процессом их подготовки, поэтому он осуществил научное обоснование целесообразности выполнения исследования в контексте комплексного и системного научных подходов. Д. Бондарь попытался усовершенствовать классификацию инновационных механизмов, которая, по его мнению, позволила бы относить к классу инновационных те механизмы государственного управления управленческой образованием, имеют ряд характерных признаков: характерные черты государственного управления, разветвленную систему механизмов государственного воздействия, совершенную систему государственного управления, и определил высокую степень системности и высокий инновационный потенциал. Также он отметил, что, при условии создания единого, целостного механизма с использованием идентичных научных подходов и методов исследования оптимизация механизмов государственного управления подготовкой студентов управленческих специальностей на инновационной основе возможна. Фактически своей работе Д. Бондарь провел комплексный анализ современных механизмов государственного управления на подготовку студентов управленческих специальностей [8].

Опираясь на функциональные, комплексный и другие подходы предложены Н. Мельтюхов, С. Одинцов, И. Мостовым и другими [9] к определению «процесса» в государственном управлении предлагаем выделять следующие стадии подготовки специалистов службы гражданской защиты:

- Кадрово-обеспечительная (работа с персоналом);
- Информационная (работа с информацией, ее каналами и источниками);
- Методическая (использование методов государственного управления и совершенствования методической подготовленности специалистов службы гражданской защиты по качественному и эффективному проведению всех видов занятий по профессиональной подготовке);
- Коммуникативная (предусматривает деловое общение, взаимодействие субъектов и объектов воздействия);
- Организационная (подготовка и выполнение управленческих решений);
- Контрольная (предусматривает осуществление надзора, мониторинга, оценки и других видов контроля).

Выводы и перспективы дальнейших исследований. С учетом вышеизложенного материала предлагается рассматривать подготовку

специалистов для ГСЧС Украины, как объект государственного управления и рассматривать ее как процесс, к которому можно применять положения теории управления. Это позволит в дальнейшем усовершенствовать государственное управление высшим образованием, что будет способствовать качественной подготовке будущих специалистов службы гражданской защиты. По функциональности было выделено стадии процесса подготовки специалистов службы гражданской защиты.

Использованные источники:

1. О Некоторых вопросах Государственной службы Украины по чрезвычайным ситуациям: Указ Президента Украины от 16.01.2014 г. [Электронный ресурс] // Официальное интернет-представительство Президента Петра Порошенко. – Режим доступа: http://www.president.gov.ua/documents/15318.html
2. Жукова Л.А. Государственное управление в сфере гражданской защиты в Украине: функционально-структурный аспект: дис. кандидата наук по гос. упр. : 25.00.02. - М., 2007. - 212 с.
3. Садковой В.П. и др. Государственное управление в сфере гражданской защиты в Украине: нормативно- правовой аспект: Монография / Садковой В.П., Ромин А.В., Островерх А.А., Домбровская С.М. - М .: ООО «Оберег», 2013. - 190 с.
4. Андреев С.А. Организационно-правовой механизм государственного управления гражданской защитой на региональном уровне: дис. кандидата наук по гос. упр. : 25.00.02. - М., 2010. - 201 с.
5. Журавлева Ю.А. Механизмы государственного управления реформированием высшего образования Украины в условиях евроинтеграции: автореф. дис. канд. наук по гос. упр. : 25.00.02. - М., 2009.
6. Дзюба В.Н. Патриотическое воспитание будущих офицеров внутренних войск в процессе изучения социально-гуманитарных дисциплин: Автореф. дис. канд. наук по гос. упр. : 25.00.02. - М., 2 002.
7. Андриенко М.В. Пути совершенствования системы подготовки специалистов сферы гражданской защиты / Андриенко М.В., А.Г. Бочонок, С.П. Потеряйко, В.А. Тищенко // Публичное управление: вызовы XXI века: сборник тезисов XIII международного научного конгресса, Харьков: ХарРИ НАГУ, 2013. - С. 315-317.
8. Бондарь Д.В. Теоретические основы инновационных механизмов государственного управления подготовкой управленческих кадров в сфере высшего образования: Монография / Бондарь Д.В.- Х .: ООО «Оберег», 2013. - 175 с.
9. Мельтюхова Н. М. Государственное управление как единство деятельности и отношений: монография / Н. М. Мельтюхова. - Х.: Изд-во ХарРИ НАГУ «Магистр», 2010. - 204 с.

Холкина К.Д.
студент 2 курса
Евсеева А.В.
студент 2 курса
научный руководитель: Пискунова Е.Ю., кандидат наук
доцент
Ульяновский государственный технический университет
Россия, г.Ульяновск

ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ И СРЕДСТВА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ PR СО СМИ

Отношения между СМИ и паблик рилейшнз – один из важнейших аспектов связей с общественностью. Установить деловые отношения с печатными и электронными СМИ важный момент для любой организации или компании. Отношения пиара со СМИ носят двусторонний характер. Они взаимовыгодны и постоянно обновляются журналистами и представителями деловых кругов, госструктур, отдельных коммерческих, общественных структур. По данным социологического исследования, опубликованного в журнале «Сообщение», самую существенную часть расходов компании составляют связи со СМИ для формирования имиджа в целом. От степени умения и желания работать со СМИ нередко зависит успех деятельности различных предпринимательских структур, органов власти, отдельных руководителей, политиков. Средства массовой информации выступают главной опорой большинства PR-программ, основным объектом повседневной деятельности PR-фирм. Именно СМИ обладают максимальным «поражающим эффектом» и придают информации определенный статус объективности. ***Основная цель*** данной работы заключается в том, чтобы дать ответ на вопрос: каковы основные формы и средства взаимодействия PR со СМИ.

Профессии PR и журналистика имеют общий предмет, и этот предмет – аудитория. Но цели и, что важно, ценностные ориентации относительно аудитории у них разные. Журналист информирует, помогает сориентироваться в мире происходящих событий, выработать свою точку зрения. А PR-специалист стремится убедить аудиторию в своей правоте, склонить ее к какому-то мнению. В связи с этим взаимодействие журналистов и PR-специалистов порой представляет собой соперничество за возможность предоставить аудитории свою версию происходящих событий. По мнению И. М. Дзялошинского, причиной возникновения подобных ситуаций является наличие противоречий в ценностных основах PR и журналистики. Главные из них – разница в миссиях, в целях, способах работы с информацией и аудиторией. Различие профессий проявляется и в понимании принципов информирования аудитории. Д. Л. Стровский считает, что «в рамках журналистской деятельности информация служит познанию объективной картины мира», а PR-

информация прямо или косвенно отстаивает чьи-то приоритеты. Различия в ценностных ориентирах двух профессий влияет на повседневную практику взаимодействия специалистов PR и журналистов. Чтобы аргументировать этот тезис, среди PR-специалистов и журналистов в г. Ульяновске был проведен опрос. В опросе принимали участие по пять человек от каждой профессии. Экспертам предлагалось: а) вспомнить какую-либо ситуацию непосредственного взаимодействия с журналистом или PR-специалистом; б) высказать свои суждения об основных отличиях между профессией паблик рилейшнз и журналистикой; в) ответить, какими "правилами игры" они руководствуются в процессе взаимодействия с журналистами или PR-специалистами.

Анализируя тексты интервью, прежде всего, следует отметить прозвучавшее у некоторых экспертов упрощенное понимание, как PR-деятельности, так и журналистики. Отдельными журналистами деятельность паблик рилейшнз представлялась как рутинная механическая работа по отсылке пресс-релизов, вечное кружение в пределах одной темы. В свою очередь PR-специалисты говорили о журналистике как об инструменте PR-деятельности, забывая, что у этой профессии есть свои цели и предназначение.

Полученные ответы показали, что проблемы взаимопонимания между представителями двух профессий действительно существуют. Так, по мнению одного из экспертов, журналисты «абсолютно не приемлют» деятельность по связям с общественностью, «постоянно обвиняют предприятия в том, что те пытаются разместить свой рекламный материал на бесплатной основе». Другой эксперт сравнил PR-специалиста с бревном на пути к информации.

Однако, несмотря на разницу в целях и ценностях, паблик рилейшнз и журналистика не являются взаимоисключающими профессиями. Они заинтересованы друг в друге и способны сотрудничать.

К основным принципам работы с представителями средств массовой информации относятся:

1. Умение сформировать такой план работы со СМИ, который позволил бы гибко и своевременно реагировать на многочисленные изменения в рыночной экономике, а также на непредвиденные ситуации в определенных целевых аудиториях общественности.
2. Выделение высокопрофессиональных специалистов, отвечающих за работу с прессой.
3. Нельзя допускать распространения в прессе ошибочных фактов, ложных слухов. Немедленно следует реагировать на них, стараться опровергнуть всеми возможными способами, так как допущенная ошибка, слух могут превратиться в медиа-факт, который намного сложнее устранить.
4. Следует уметь в некоторых ситуациях тактически проигрывать СМИ, так как порой сохранение доверия общественности намного эффективнее,

чем победа над СМИ.
Основными направлениями деятельности специалистов PR по установлению коммуникаций со средствами массовой информации являются:
1. Предоставление материалов для СМИ, на основе которых журналисты готовят телеочерки, сообщения, репортажи, статьи.
2. Подготовка ответов на вопросы СМИ и предоставление комплексных услуг для журналистов по сбору, технической обработке и консультированию первичной информации.
3. Осуществление мониторинга в области отслеживания, анализа и оценки сообщений печати, радио и телевидения.
4. Принятие мер при необходимости по исправлению ошибок в сообщениях и организации выступлений с необходимыми опровержениями.
5. Реализация основных направлений работы со СМИ всегда должна учитывать выбор подходящего момента, т. е. выбор подходящего удобного времени и нужной аудитории.

Заключение

Значение коммуникаций определяется их влиянием на эффективность и результативность деятельности организации. Практически нет организаций, у которых бы не было коммуникационных проблем и необходимости в их профессиональном разрешении. Коммуникационный менеджмент – это профессиональная, направленная на достижение эффективности компании как внутри организации, так и между организацией и внешней средой. Коммуникация – это совокупность компонентов таких как сообщение, кодирующее устройство, декодирующее устройство, коммуникант, помехи и т. д., обеспечивающих передачу информации. Осуществление коммуникаций в организации приводит к выполнению информативной, мотивационной, контрольной, экспрессивной функций коммуникации.

Сегодня меняется характер рыночных отношений, и СМИ выполняют большую работу в области информатизации общества; налаживания деловых контактов с представителями PR и т. д. Серьезным шагом в этом направлении стал Закон РФ «О средствах массовой информации». Он юридически закрепил общие принципы свободы массовой информации, новый механизм организации и деятельности СМИ.

Хочуева З.М., к.э.н.
доцент
Боготова Д.З.
студент 3 курса
направление подготовки «Экономика»
Институт экономики
КБГАУ им. В.М. Кокова
Россия, г. Нальчик

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ В РФ

В современном мире инновации – это ключ к успеху во всех сферах деятельности. Их активно внедряют, в них инвестируют. Ведущие страны мира связывают свои надежды с долгосрочным стабильным экономическим ростом с переходом к инновационному пути развития, поэтому повышение инновационной восприимчивости экономики является одной из основных задач современного индустриально развитого государства.

В России инновационная деятельность переживает не самые лучшие времена, не смотря на то, что в стране имеется достаточное количество предпосылок для успешного развития инновационной деятельности. Специфика сложившейся на сегодняшний день ситуации заключается в том, что в стране имеются значительные технологические заделы, уникальная научно-производственная база и высококвалифицированные кадры, но в то же время в связи с общим экономическим упадком существует крайне слабая ориентация этого инновационного потенциала на реализацию научных достижений. Основные трудности в реализации инновационного потенциала связаны как с ограниченностью бюджетного и внебюджетного финансирования, в том числе заемных и привлеченных средств, так и с нехваткой собственных средств у организаций, поскольку спад производства и постоянный дефицит денежных средств у организаций не оставляют ресурсов для инновационной деятельности.

Последние годы в стране характеризуются резким упадком инновационной активности промышленных предприятий, и в ближайшее время не прогнозируется ее существенного роста.

Перечисленные проблемы призвана решать инновационная политика государства, главной задачей которой является обеспечение увеличения валового внутреннего продукта страны за счет освоения производства новых видов продукции и технологий, а также расширения рынков сбыта отечественных товаров.

Говоря об инновационной политике Российской Федерации, необходимо, в первую очередь, определить нормативно-правовую базу, регламентирующую порядок реализации данной политики. Основной документ, регулирующий данную сферу - это «Стратегия инновационного

развития Российской Федерации до 2020 года», поскольку именно эта стратегия задает основной вектор формирования политической мысли в рамках развития Российской Федерации.

Данная Стратегия разработана на основе Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, а также в соответствии с положениями ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике». Стратегия описывает вызовы и угрозы, стоящие перед Россией в сфере инновационного развития, определяет цели и приоритеты в данном вопросе, указывает инструменты проведения государственной ИП. Концепция основана на результатах всесторонней оценки инновационного потенциала и долгосрочного научно-технического прогноза.

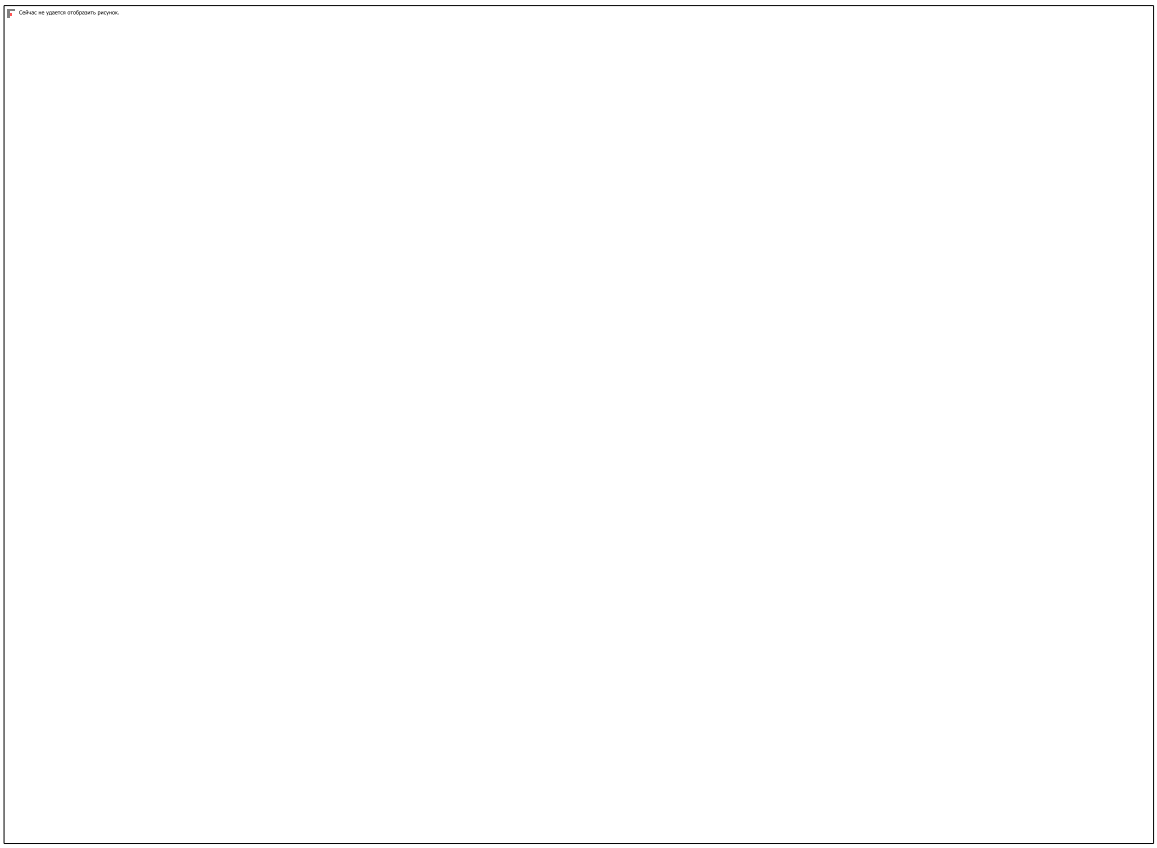
Однако нынешняя инновационная политика РФ недостаточно эффективна и имеет ряд существенных недостатков, которые порождают новые проблемы развития инноваций.

В РФ на сегодняшний день не разработана правовая база, которая решала бы вопросы, касающиеся разработки и внедрения инноваций. Правительство производит недостаточный контроль деятельности государственных заказчиков, не обеспечивает массовой реализации рыночных механизмов для поддержки науки и ее развития, уделяет незначительное внимания практическому применению результатов НИОКР (научно-исследовательские организационно-конструкторские работы), которые финансируются из федерального бюджета. В инновационных затратах предприятий часть бюджетных средств составляет не более 5%. Очередным минусом является то, что в законодательстве представлен незначительный набор льгот для предприятий, которые осуществляют инновационную деятельность, что сказывается отрицательно на темпах и масштабах научно-технического прогресса. В результате при внушительном научном потенциале инновационная деятельность отмечается слабыми показателями инновационной активности. Также, проблема административных барьеров и коррупции.

Данный перечень группы административных проблем не полный. Для их ликвидации необходима системная и тщательная работа в первую очередь органов власти. Государство должно создавать благоприятные условия для развития инноваций с целью внедрения собственных и иностранных инвестиций для качественных изменений в инновационной деятельности, поддерживать реализацию программ технологической модернизации производства, реструктуризацию предприятий, иметь программы поощрения инновационно-ориентированного предпринимательства, отслеживать, разрабатывать, и дополнять правовую базу и, что не менее важно, следить за ее исполнением.

Стоит отметить среди основных показателей недостаточности инновационной активности и низкого качества инновационной политики рейтинг регионов РФ по степени инновационного развития.

В группу регионов-лидеров попали Москва, Татарстан, Калужская область и Санкт-Петербург. На фоне слабой тенденции к выравниванию уровня инновационного развития регионов отмечается явное обособление лидеров. Остальные, в том числе те, кто был в первой группе год назад, заметно отстали.



Группа лидеров в этом году самая малочисленная — в прошлом рейтинге таких было 12 регионов. Регионы мигрируют в промежуточные группы середняков, список аутсайдеров, который замыкают Чечня и Ингушетия, также уменьшился — с 21 до 15 (Крым и Севастополь не ранжировались за отсутствием данных).

Лидеры по технологическим инновациям — это, как правило, регионы, где наблюдается инициативность компаний в самостоятельной разработке нововведений. Лучшие результаты по этому показателю у Чувашии и Мордовии. В сфере нетехнологических инноваций лидирует опять же Чувашия, а также Татарстан.

Инновационная политика государства должна в свете вышеобозначенного разрабатываться в виде концепции, что, несомненно, является важной частью государственной социально-экономической политики в рамках обозначения механизмов реализации целей

инновационной стратегии, механизмов поддержки приоритетных инновационных проектов.

Использованные источники:

1. Багова О.И. «Перспективы развития инновационного потенциала АПК региона» // Аграрная наука и образование в начале XXI века и проблемы современной аграрной экономики. − 2013, С. 314-316.
2. Данилина М.В., Щербакова К.С. «Анализ инновационной политики Российской Федерации на современном этапе» // Гуманитарные научные исследования. – 2014, № 10.
3. Долженкова О. В. «Проблемы внедрения инноваций в России. Пути их решения» // Молодой ученый. – 2012, №12. С. 208-210.

Хочуева З.М., к.э.н.
доцент
институт экономики
Губашиева А.
студент 3 курса
направление подготовки «Экономика»
института экономики
КБГАУ им. В.М. Кокова
Россия, г. Нальчик

ОГРАНИЧЕНИЕ ДОСТУПА РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЫНКИ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Успех экономического развития страны во многом предопределяется структурными изменениями, основанными на инновациях. А это значит, что динамическое устойчивое инновационное развитие должно иметь адекватную инновационную структуру. Их постоянное соответствие обеспечивается согласованным инновационным взаимодействием реального и финансового секторов локальных и глобальных экономических систем.

На сегодняшний день станы Европейского союза и США ведут свою политику в сторону изоляции России с помощью нескончаемо вводимых санкций, оправдывая свои действия фальсифицированными фактами агрессии российского правительства, направленных на украинский народ и его правительство.

Под удар санкций попали многие крупные компании:

- Volga Group
- ООО "Авиа Групп"
- Группа "Стройтрансгаз", российская инжиниринговая и строительная компания.
- СМП Банк, российский банк, входит в число 40 крупнейших в стране.

- ООО "Трансойл", транспортная компания, специализирующаяся на железнодорожных перевозках нефти и нефтепродуктов.
- Черноморнефтегаз, публичное акционерное общество, составная часть топливно-энергетического комплекса Украины, осуществляет бесперебойное снабжение природным газом потребителей Крыма.
- ОАО Концерн ПВО "Алмаз-Антей", российский разработчик и производитель систем ПВО и ПРО.
- ОАО "Научно-производственная корпорация Уралвагонзавод", разработчик и производитель военной техники.
- ОАО ВПК "НПО Машиностроения", одна из ведущих российских ракетно-космических фирм.
- Концерны госкорпорации "Ростеха": "Созвездие", производящий комплексы, системы и средства связи для ВС РФ; "Калашников", крупнейший российский производитель оружия; "Радиоэлектронные технологии", производящий авионику и средства радиоэлектронной борьбы; "НПО Базальт", производящий боеприпасы; "Конструкторское бюро приборостроения", разрабатывающее управляемое оружие.
- ОАО НК "Роснефть", государственная нефтегазовая компания.
- ОАО "Новатэк", российская газовая компания.
- Нефтяной терминал Феодосии.
- ОАО "Газпромбанк", один из крупнейших российских банков.
- ОАО "Банк Москвы"
- ОАО "Банк ВТБ"
- ОАО "Россельхозбанк" и др.

Наиболее сильно санкции затронули нефтегазовую промышленность. Наряду со ставшими уже привычными ограничениями, затрудняющими доступ к рынку капиталов для крупнейших российских нефтегазовых компаний, возникли и серьезные ограничения для передачи им передовых технологий. Санкции сильно ударят еще и по добыче трудноизвлекаемой нефти и разработкам месторождений на шельфе, где замену западным технологиям найти сложно. Но эти проекты пока не являются значимыми для российских компаний. В то же время санкции в области финансирования наряду с ограничением кредитования российских банков могут повлиять на развитие нефтяных и газовых компаний в долгосрочной перспективе.

Важным является и вопрос поставок оборудования для новых проектов – китайское пока не может похвастаться надежностью, а российского производится очень мало. Конечно, санкции помогут стимулировать развитие производства отечественного оборудования, о чем говорят главы Сургутнефтегаза и Роснефти, но насколько реалистично его реанимировать в ближайшее время – это серьёзный вопрос.

Ключевым последствием санкций является ограничение доступа к внешним финансовым рынкам и, следовательно, удорожание

фондирования для российских банков и организаций, а также возможное ухудшение общего финансового состояния. Причём финансовые санкции повлияют как на предприятия из «списка», так и на компании, не попавшие напрямую под ограничения. Причина этому - ухудшение доступности финансовых ресурсов в экономике в целом.

В краткосрочной перспективе сильнее всего санкции скажутся на отдельных технологических проектах (преимущественно в области нефтедобычи).

Необходимо отметить, что даже те компании, работать с которыми санкции напрямую не запрещают, всё равно могут пострадать – многие западные партнеры не рискуют продолжать с ними сотрудничество из-за нестабильности текущей ситуации.

В долгосрочной перспективе эффект санкций может быть куда значительнее. Во-первых, серьёзно сократились возможности для привлечения дешёвых инвестиций, а для многих инфраструктурных компаний это критично. При этом государство не сможет восполнить это финансирование, удовлетворив аппетиты всех компаний. Во-вторых, фактически, компании оказались отрезанными от новых технологий, которые невозможно в короткий срок заместить китайскими или отечественными разработками. Запрет на ввоз товаров двойного назначения и ограничения невоенного высокотехнологичного импорта может также серьёзно усилить технологическое отставание России от ведущих мировых держав.

В принципе, известно, на что есть спрос в России, также известно, как и что нужно производить. Осталось купить либо создать технологии самим и запустить процесс. Санкции в отношении торговли создают как раз те условия на положительные трансформации в экономике, которые бы привели к диверсификации отраслей в стране, снижению зависимости от импорта, повышению конкурентоспособности национальной промышленности.

При этом можно выделить одну закономерность: реализация экспортного потенциала российских технологий зависит от развития и соответствующей реализации потенциала господдержки, являющейся предметом специальной государственной политики, связанной с иными направлениями международной инновационно-технологической и экономической политики – финансированием инноваций из внешних источников, совместной разработки инноваций, защиты прав ИС и их распределением.

В результате совершенствование системы господдержки необходимо рассматривать в качестве гаранта достойного ответа российского высокотехнологического сектора на глобальные технологические и экономические вызовы, особенно в контексте тех трудностей, с которыми столкнулась Россия в последнее время.

Использованные источники:
1. Карова Е.А. Инновационное развитие России в условиях экономических санкций // Экономические науки 2014, №9 с. 21-24
2. Айрапетян Л.А., Кара А.Н. Основные направления развития России в условиях санкций // Международный научно-исследовательский журнал. Выпуск сентябрь 2015: Экономические науки //[Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://research-journal.org/economical/osnovnye-napravleniya-ekonomicheskogo-razvitiya-rossii-v-usloviyax-sankcij/

УДК 339.924

Худякова В.В.
магистрант
кафедра «Экономической теории»
Российская Таможенная академия Ростовский филиал
Россия, г. Ростов-на-Дону

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕВРАЗИЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Статья посвящена анализу особенностей евразийской интеграции, барьеров на пути интеграции и возможных перспектив. «Экономическая интеграция – это взаимодействие и взаимоприспособление национальных хозяйств разных стран, ведущее к их постепенному экономическому слиянию». Актуальность данной статье придает обострившаяся политическая ситуация. Под этим понимаются военные действия на Украине и введение санкций против России. Таким образом, на данный момент Россия стоит на распутье и необходимо выбрать вектор ее дальнейшего развития.

Ключевые слова: экономика, интеграция, таможенный союз, Евразийский экономический союз, перспективы, проблемы.

This article analyzes the characteristics of the Eurasian integration, barriers to integration and possible prospects. "Economic integration - is the interaction and mutual adaptation of national economies of different countries, leading to their gradual economic merger." The relevance of this article gives the tense political situation. It has to do military operations in the Ukraine and the imposition of sanctions against Russia. Thus, at the moment Russia is at a crossroads and must select a vector for its further development.

Key words: economy, integration, Customs Union, the Eurasian Economic Union, the prospects, problems.

8 декабря 1991 года было создано Содружество Независимых Государств. Последующее становление экономических отношений на постсоветском пространстве нашло свое отражение и в создании других интеграционных объединений, таких как ЕврАзЭС и Таможенных союз, высшей точкой которых стал Евразийский экономический союз.[4] Договор о ЕАЭС был подписан 29 мая 2014 года лидерами стран России, Белоруссии и Казахстана, Армении и вступил в силу с 1 января 2015 года.

В отличие от предыдущих стадий интеграции, ЕАЭС ставит целью выработку общей торговой, денежной, налоговой политики, то есть максимально возможную экономическую интеграцию при свободном перемещении между странами уже не только товаров, но и рабочей силы, услуг и капитала. При этом Россия, беря на себя ведущую роль в ЕАЭС, выступает гарантом безопасности в регионе, предоставляя возможности для реализации механизмов интеграции, а, следовательно, устойчивого развития. Согласно документам, подписанным государствами ЕАЭС, все решения ЕАЭС должны приниматься на условиях общего согласия, а в случае если согласие не достигнуто, в формате двухсторонних отношений.

Каждая из стран-участниц безусловно имеет свой мотив экономической интеграции в ЕАЭС. Основной общий мотив - повышение эффективности экономического взаимодействия стран Таможенного союза, развитие и модернизация экономик стран-участниц. Ведущая роль России в ЕАЭС неоспорима. Для России, которая преследует не только экономические, но и геополитические цели интеграции, важной задачей является сохранение стабильности в данном регионе, а также защита собственных интересов. Впервые это было озвучено В.В. Путиным в 2012 г., во время его выступления в Государственной Думе в должности премьер- министра Российской Федерации: «... укрепление позиций России в мире и, прежде всего, через новую интеграцию на евразийском пространстве».

Мотивы интеграции для Белоруссии скорее экономические: расширение своего присутствия на международных рынках, что в процессе может поспособствовать вступлению Белоруссии в ВТО, а так же получение недостающих и дешевых энергоресурсов от России и усиление роли транзитного государства. Белоруссия имеет потенциал в области тяжелой промышленности, нефтепереработки и машиностроения, и для данных отраслей полноценное функционирование ЕАЭС будет являться неоспоримым благом. Для Казахстана вступление в ЕАЭС - это усиление лидерства в Центрально-Азиатском регионе. Казахстан и Россия обладают существенными запасами природных ресурсов, а вместе с Белоруссией образуют мощный промышленно-технологический комплекс с развитой энергетикой, тяжелым машиностроением и достаточным технологическим потенциалом. Таким образом, именно эти направления интеграции молено выделить для них как приоритетные. [2]

Россия, в свою очередь, является агрегатором интеграции и способна содействовать запуску процессов экономического роста в регионе. С 9 мая 2015 года с состав ЕАЭС войдёт Киргизия. Выразило заинтересованность к вступлению в организацию правительство Таджикистана. В целом, в рамках ЕАЭС страны-участники оказываются в более выгодном положении, чем были бы вне ЕАЭС: интеграция призвана нивелировать слабые стороны каждого участника, и подчеркнуть конкурентные

преимущества. Мощнейшим преимуществом стран ЦАР, уже вступающих и рассматривающих возможность вступления в ЕАЭС (Киргизия, Таджикистан и Узбекистан) является наличие большого количества востребованной в других государствах рабочей силы. Кроме того, к ЕАЭС, как уже отмечалось, проявляют интерес и многие другие государства: Вьетнам, Иран, Турция, Египет и, конечно же, Китай.[6]

Рассмотрим некоторые макроэкономические показатели государств ЕАЭС.

Таблица 1 - Некоторые макроэкономические показатели ЕАЭС (по состоянию на 2014 год")

	Население, млн. чел.	Размер реального ВВП, млрд. долл.	Размер ВВП на душу населения, тыс. долл.	Инфляция, %	Уровень безработицы, %	Торговый баланс, млрд. долл.
Россия	142,47	2113,0	14,8	6,8	5,8	174,0
Казахстан	17,7	224,9	12,7	5,8	5,3	35,2
Белоруссия	9;6	69,2	7,2	19,0	0,5	3.1
Армения	3,06	11,92	3,9	5,8	18,6	2,9

Общий вклад ЕАЭС в мировой ВВП в настоящее время, пока, невелик (3,2% мирового ВВП при более чем 20% у ЕС).[1] Однако в перспективе общий макроэкономический эффект от деятельности ЕАЭС может существенно возрасти благодаря следующим факторам:

- Стабильное и устойчивое увеличение ВВП, выравнивание уровня экономического развития стран-участниц;
- Снижение цен на товары благодаря снятию взаимных торговых ограничений, уменьшению издержек на перевозки необходимых товаров или сырья;
- Стимулирование конкуренции на общем рынке ЕАЭС;
- Наращивание производства благодаря увеличению спроса на товары;
- Повышение окупаемости новых технологий и товаров благодаря увеличению объемов рынка;
- Увеличение благосостояния населения стран-участниц ЕАЭС благодаря снижению цен и увеличению занятости населения;

Для поддержания макроэкономической стабильности и сбалансированного устойчивого развития, государства ЕАЭС приняли решение об определении макроэкономических показателей и введении пороговых значений этих показателей. К ним относятся:

- Дефицит бюджета сектора государственного управления не должен превышать 3% ВВП;
- Долг сектора государственного управления не должен составлять более

50%.

– Уровень инфляции в годовом выражении, декабрь анализируемого периода к декабрю предыдущего года не должен превышать более чем на 5 процентных пунктов уровень инфляции в государстве - члене, в котором этот показатель имеет наименьшее значение.[3]

В случае несоответствия макроэкономических показателей какого либо государства ЕАЭС установленным количественным значениям, разрабатываются и реализуются национальные или совместные меры, а также рекомендации Евразийской экономической комиссии, направленные на стабилизацию экономической ситуации.

ЕАЭС даже в текущем, только сформированном виде является экономически и политически выгодным объединением для всех его участников. Товарная структура взаимной торговли государств - членов ЕАЭС более диверсифицирована по сравнению с товарной структурой внешней торговли с третьими странами. В 2013 году доля минеральных продуктов в товарной структуре экспорта государств - членов ЕАЭС в торговле с третьими странами составила 74,2% и по сравнению с 2010 годом выросла на 3,8%, а доля машин, оборудования и транспортных средств в товарной структуре импорта государств - членов ЕАЭС в торговле с третьими странами составила 46,9%, что на 3,3% выше чем в 2010 году. Объем взаимной торговли товарами государств - членов ЕАЭС в 2013 году по сравнению с 2010 годом увеличился с 47,1 до 64,5 млрд. долл. США.[7]

За годы существования Таможенного союза возрос товарооборот по таким пунктам как промышленные продукты, топливо, химические продукты и сельскохозяйственное сырье. А в рамках нового экономического объединения товарооборот между странами должен еще более увеличиться, за счет снижения цен на товары, благодаря уменьшению издержек перевозки сырья или экспорта готовой продукции, а так же стимулирования здоровой конкуренции на общем рынке ЕАЭС. В перспективе это приведет к наращиванию производства, увеличению благосостояния стран стран-участниц, импортозамещению от третьих стран, выравниванию экономического развития, росту числа совместных проектов и усилению роли ЕАЭС на мировой арене.

Следует отметить, что потенциал ЕАЭС особенно возрастет в энергетической сфере. Модель интеграции по неоинституциональному типу предполагает первоначальный акцент на определенные отрасли с расчетом на то, что успешная интеграция данных отраслей приведет к развитию интеграции сначала в смежных и связанных отраслях экономики, а затем и в прочих. В связи с этим представляется рациональным максимальное использование имеющегося потенциала нефтегазодобывающей, атомной, химической, тяжелого машиностроения, АПК и транспортной отраслей в качестве отправной точки и локомотива

для дальнейшего успешного развития интеграционных процессов в ЕАЭС. Сокращение барьеров при перемещении капиталов, рабочей силы, товаров и услуг приведет и к благоприятным условиям для сотрудничества в сфере ТЭК, особенно между Россией и Казахстаном, поскольку эти страны богаты запасами нефти, газа, угля, а так же урана. По данным Евразийской экономической комиссии доля мировой добычи газа ЕАЭС составляет 18,4%, в то время как доля мировой добычи нефти составляет 14,9%. При этом, в условиях геополитической напряженности, имея совместную, скоординированную энергетическую политику' страны-участницы защищают себя от усиливающегося внимания таких стран, как США, Великобритания, Франция, Италия, Германия, Япония, к их ресурсному потенциалу. Ведь энергетическая безопасность отдельно взятой страны находится под большей угрозой, чем энергетическая безопасность союза.

Таблица 2 - Запасы энергетических ресурсов России и Казахстана

	Россия	Казахстан
Запасы нефти, млрд, т (доля мировых запасов, %)	12,7(5,5%)	3.9 (1,8%)
Запасы газа, трлн. куб. м (доля мировых запасов, %)	31,3 (16,8%)	1,5 (0,8%)
Запасы угля, корд, т (доля мировых запасов, %)	157(17,6%)	33,6 (3,8%)
Запасы урана, тонн (доля мировых запасов, %)	505900 (9%)	679300 (12%)

В целях эффективного использования энергетического потенциала государств-членоЕ ЕАЭС предусмотрено поэтапное формирование общих энергетических рынков в установленные сроки. Общий рынок нефти и газа должен быть сформирован к 2025 году, а общий рынок электроэнергии - к 2019, и от того, насколько грамотно будут сформированы концепции по формированию данных рынков, будет зависеть единство союза данного региона как мощного конкурентоспособного энергоэкспортера. Выгодное расположение региона Евразийского союза - между достаточно дорогими европейскими и азиатскими рынками так же повлияет на конкурентоспособность Евразийского союза за счет более низких цен на энергоресурсы.

Учитывая колоссальный энергетический потенциал ЕАЭС, ключевыми задачами на этом направлении должны стать всемерная активная поддержка совместных энергетических проектов в рамках ЕАЭС, снятие барьеров и препятствий для взаимовыгодного сотрудничества в рамках отрасли внутри ЕАЭС и оберегающая внешняя политика. Необходимо поощрять содействие государствам-участникам ЕАЭС в проведении модернизации их экономик путем разработки целевых программ в сфере энергетики, а главное - создание и развитие совместных предприятий нефтегазовой отрасли в рамках ЕАЭС, создание предприятий по глубокой переработке углеводородов с целью максимально

эффективного использования ресурсного потенциала стран-участников. Именно добыча, транспортировка и глубокая переработка углеводородов, опираясь на существующий потенциал отрасли, сможет стать основной сферой, в которой будет генерироваться максимальная добавленная стоимость, за счет этой сферы могут быть обеспечены инвестиции не только в новые энергетические, но и в высокотехнологичные промышленные производства, а также в социальные проекты.[5]

Предлагается снятие трансграничных барьеров для энергетических компаний государств-участников ЕАЭС, обеспечение свободного перемещения внутри ЕАЭС продукции (нефти, нефтепродуктов, природного газа, ядерного топлива, электроэнергии), трудовых и человеческих ресурсов и капитала, связанных с энергетической отраслью. В целях создания конкурентной рыночной экономической среды предлагается введение единых для стран ЕАЭС льготных условий по кредитованию и налогообложению энергетической сферы, особенно для совместных проектов, проектов по глубокой переработке углеводородов и проектов с высокой нормой доходности.

Конечно, интеграционные процессы в сфере экономики не могут принести быстрого и равного эффекта для всех их участников. Евросоюз шел к экономической интеграции Европы более пятидесяти лет, и этот путь не был прямым и ровным. Вместе с тем в конечном итоге ЕАЭС может и должен стать мощнейшим интеграционным объединением на евразийском континенте, при этом именно энергетическая интеграция должна стать локомотивом экономического развития ЕАЭС и произвести синергетический эффект сначала на смежные, а затем и на все остальные отрасли экономики стран-участников.

Использованные источники:

1. Евразийский экономический союз. Вопросы и ответы. Цифры и факты. // eurasiancommission.org .ru/Documents/eaesvoposvotvetv.pdf
2. Зиядуллаев Н.С. ЕАЭС: между политикой и экономикой //Проблемы теории и практики управления. 2014. № 11. С. 25-37.
3. Иришев Б., Ковалев М. Будущее ЕАЭС: Сложный поиск равновесия и роста. Макроэкономический анализ стартовой ситуации в ЕАЭС. // http://elib .bsu.bv/handle, 123456 789/104542
4. Маккиндер Х. Дж. Географическая ось истории // Полис. 1995. № 4.
5. Официальный сайт Евразийской экономической комиссии // eurasiancommission.org
6. Портал внешнеэкономической информации // www.ved.gov.ru.
7. Халова Г.О., Шорохова Е.О. Торгово-экономические отношения Российской Федерации со странами Центрально-Азиатского региона. // Центральная Азия: роль в перестройке мировых рынков нефти и природного газа. Под ред. С.В. Жукова. М.: ИМЭМО РАН, 2014.

Хусаинов Д.С.
студент
УИ РАНХиГС
Россия, г. Екатеринбург

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛАЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ГОРНОДОБЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ: РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Предлагаемая статья уделяет внимание вопросам налогообложения и исчисления налогов организациями, осуществляющими пользование недрами для добычи полезных ископаемых.

Специфика налогообложения в добывающей промышленности обусловлена:

- горно-геологическими и техническими условиями функционирования предприятий данной отрасли экономики;
- составом имущества, участвующего в процессе производства;
- длительностью производственного цикла;
- сезонностью отдельных работ;
- необходимостью учета при налогообложении особенностей оформления и реализации прав недропользования, особенностей добычи и оборота драгоценных металлов и т. п.
- Предприятия, специализирующиеся на добыче полезных ископаемых, как правило, представляют собой комплексы добывающего и обогатительного производств с возможным объединением в компании, холдинги. Специфика деятельности указанных предприятий определяет особенности учета объектов налогообложения данной отрасли экономики.

В нашей стране в период плановой экономики и полной государственной собственности государство, являясь одновременно и собственником недр, и собственником предприятий, просто изымало у них всю образующуюся прибыль, а производство убыточных предприятий часто поддерживалось путем дотаций. Наряду с этим иногда дотировались некоторые непроизводственные расходы предприятий, в том числе, расходы по содержанию социальной инфраструктуры.

С переходом; к рыночной экономике изъятие прибыли прекратилось, но прекратились и дотации. Однако введенная при этом система налогообложения по своему воздействию на производство оказалась подчас сопоставимой с полным изъятием прибыли.

В настоящее время очевидно, что созданная система налогообложения губительно действует на российскую горную промышленность и нуждается в существенной корректировке.

Особое положение складывается в горной промышленности России в связи с налогом на добавленную стоимость. Все горные предприятия несут расходы по выплате НДС при приобретении необходимых материалов и

оборудования. Однако НДС на продукцию горных предприятий в ряде случаев не начисляется. В результате расходы по уплате НДС таким предприятиям не компенсируются [3].

По-видимому, недостатки действующей налоговой системы будут устранены при разработке нового Горного кодекса России, работа над которым ведется.

Налоговая система Российской Федерации требует реформирования, она не совершенна, потому что дает возможность взимание одного и того же налога по несколько раз. Такая практика существует только в нашей стране. Вместе с тем специфика деятельности предприятий добывающей промышленности производится в общеустановленном порядке: НДС, налог на прибыль организаций, акциз на природный газ, налог на имущество предприятий исчисляются и уплачиваются с налоговой базы, определяемой в соответствии с общими требованиями глав 21, 22 и 25 НК РФ и Закона РФ от 13.12.91 № 2030-1 “О налоге на имущество предприятий” [1, 2].

Налог на добавленную стоимость находит свое применение более чем в 40 зарубежных государствах, 17 из них являются европейскими. Принятый там принцип расчета НДС сводится к оценке его выгодности, как для плательщика, так и для государства. В таком случае, рассматриваемый вид налога побуждает предприятия увеличивать свои доходы и, следовательно, способствует увеличению средств, поступаемых в государственный бюджет.

В Российской Федерации налогооблагаемой базой для НДС является валовая стоимость произведенной продукции. Исчисления изымаемой суммы денежных средств осуществляется по установленной ставке(на март 2012г. – это 18%). Исходя из применяемых цен, определяется оборот по продаже товаров(работ, услуг). Далее, от суммы оборота по установленной ставке НДС находим ее абсолютную величину и добавляем к сумме, в результате чего устанавливается объем реализации в стоимостном выражении. Полученное значение предъявляется потребителю для оплаты, а абсолютная величина НДС подлежит взносу в государственную казну. Горные производства, производя, потребляют. Из этого следует, что сумма НДС, подлежащая взносу в бюджет, будет определена, как разница между суммами НДС: получаемой от потребителей за продаваемые им товары, и уплаченной ранее поставщикам за различные товары. Стоимость последних учитывается в себестоимости продукции.

Мировая практика использует три системы налогообложения горного бизнеса [3]:

- Налогообложение дохода;
- Налогообложение прибыли;
- Налогообложение нормы окупаемости.

Налогообложение доходов в горном бизнесе стран с государственной собственностью на недра производится путем взимания процентной ставки с дохода в качестве платы за пользование недрами. Доход определяется уровнем добычи полезного ископаемого, поэтому ставка налога обычно устанавливается как доля рыночной стоимости добытого сырья + допущенные потери, т.е. налогом облагается не добыча, а погашаемые в недрах запасы.

Налог за право пользования недрами входит в себестоимость продукции предприятия. Таким образом, фактически расходы по выплате этого налога несет потребитель. Однако чем выше этот налог, тем выше себестоимость продукции и тем ниже конкурентоспособность данного производителя на рынке. В ряде стран плата за пользование недрами вообще не взимается, что повышает конкурентоспособность продукции их горнодобывающих отраслей на мировом рынке (Чили).

За рубежом различные формы налога на доход в горном бизнесе носят общее название "роялти" т.е. "королевского" (государственного) сбора [3].

Налогообложение прибыли заключается в изымании у предпринимателя части прибыли, образующейся после вычета из дохода всех затрат, т.е. эксплуатационных издержек, выплаты процентов по кредитам и налога с дохода (роялти). Таким образом, при налогообложении прибыли налогом облагается чистый доход предпринимателя, и именно предприниматель несет тяжесть налогового бремени.

Как правило, налог на прибыль взимается во всех странах и там, где действует налогообложение доходов, налог на прибыль является вторым, дополнительным налогом. При этом ставки налогообложения прибыли, как правило, значительно выше, чем при обложении дохода, и достигают 30-50 %, иногда более.

Налог на прибыль может дифференцироваться с учетом размера прибыли, а так как большую валовую прибыль обычно имеют крупные предприятия, ставка налога для них в этом случае оказывается выше, хотя внутренняя норма доходности может быть ниже, чем на мелких. Следовательно, при этой системе налогообложения предприятие как бы платит прогрессивный налог с капитальных вложений. Это делает необходимым для предприятия повысить отдачу от капитальных вложений, что может быть проще всего выполнено путем выборочной отработки наиболее рентабельных участков месторождений. Таким образом, прогрессивный налог на прибыль в горном производстве, не стимулирует полноту использования недр.

Стимуляция полноты использования недр достигается при обложении прогрессивным налогом не прибыли, а нормы окупаемости (доходности), т.е. относительной доходности предприятий, а

применительно к горному -производству, по существу, горной ренты. В этом случае предприятиям выгодно снижать норму доходности, что достигается, в первую очередь, вовлечением в отработку относительно низко прибыльных участков.

В большинстве промышленно развитых стран система налогообложения включает весьма ограниченное число налогов, главными из которых являются роялти и налог на прибыль (или норму окупаемости). При этом повсеместно действует система многообразных налоговых скидок и льгот, имеющих целью стимулировать развитие производства и конкуренцию производителей.

Например, правительство Австралии внесло изменения и в законодательство по рентному налогу на нефтяные ресурсы (РННР). Самое значительное изменение состоит в том, что после внесения поправок РННР будет применяться и к добыче на суше (а не только к морскому нефтепромыслу)

Для исчисления рентного налога предлагается установить нижнее пороговое значение налогооблагаемой прибыли в размере 50 млн. австралийских долларов в год. Эффективная ставка рентного налога на природные ресурсы составляет 22,5% (базовая ставка в размере 30%, уменьшенная на 25%-ную «льготу на добычу полезных ископаемых»).

Рентный налог рассчитывается исходя из стоимости полезных ископаемых, рассчитываемой в момент определения налогооблагаемой базы (рассчитывается в момент максимально приближенный к моменту извлечения полезных ископаемых из недр). Вся выручка и капитальные затраты, связанные с разработкой и эксплуатацией месторождения, с 1 июля 2012 г. учитывается при исчислении налоговой базы по рентному налогу на природные ресурсы.

Выплаты роялти в пользу штатов сохраняются, но их можно будет зачитывать в счет обязательств по уплате рентного налога на природные ресурсы. Суммы роялти, превышающие обязательства по рентному налогу, не будут возмещаться из бюджета. Указанные суммы могут быть перенесены на будущее и увеличены на допустимую ставку. Роялти, перенесенные на будущие периоды, могут быть зачтены только в счет рентного налога, относящегося к соответствующему проекту. Расходы по уплате рентного налога на природные ресурсы будут вычитаться из налоговой базы по налогу на прибыль[4].

Все вышеуказанные налоги и платежи делают систему налогообложения в горной промышленности России одной из самых тяжелых в мире, что существенно снижают конкурентоспособность ее продукции на мировом рынке.

Поэтому необходимо снижение налогового бремени с предприятий горнодобывающих отраслей промышленности – основы сырьевой базы хозяйства страны и экспорта ее продукции. Уменьшение налоговых сборов

в горной промышленности приведет не к снижению, а к увеличению налоговых поступлений в бюджет – за счет увеличения объемов действующего производства, возможности вовлечения в оборот участков недр с меньшей рентабельностью, и главное – за счет инвестиционной привлекательности проектов строительства новых горных предприятий. Снижение налогового бремени горных предприятий отразится также в уменьшении стоимости реализуемого минеральных продуктов, которые является сырьем для энергетической и обрабатывающей отраслей и, соответственно, дальнейшей цепочки потребителей. Наоборот, ужесточение налоговой политики к производителям энергоносителей и минерального сырья приводит к всеобщему росту цен и новым виткам инфляции.

Использованные источники:

1. ФЗ-№117 «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть 2)».
2. ФЗ-№146 «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть 1)».
3. Ястребинский М.А. Добавленная стоимость и налог на добавленную стоимость товарной продукции // Горный журнал. – М., 2005. – №8
4. Бюллетень «Мировая горнодобывающая промышленность» // 2010. - №9
5. Салина А.И. Налогообложение природных ресурсов // Налоговый вестник. 2001. №9.
6. Любомирская Л. О главе 26 НК РФ «Налог на добычу полезных ископаемых» // Финансовая газета. Региональный выпуск. 2001. №40.

УДК 338(470+571)

Чалык Е.А.
студент 4 курса
факультет «Экономики и управления»
Самарский государственный аэрокосмический университет
имени академика С.П. Королёва
(национальный исследовательский университет)
Россия, г. Самара

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ САНКЦИЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ СИТУАЦИЮ В РОССИИ

В связи с напряженной обстановкой в геополитической сфере отношений стран ЕС, США и России, актуально рассмотрение вопроса санкций, введенных членами стран ЕС и США относительно России. Данная ответная мера имела цель изменения отношения руководства РФ к ситуации на Украине и как результат - урегулирование конфликта.

Первый пакет санкций был применен еще в 2014 году, когда определенный круг лиц подвергся ограничению в финансовой деятельности, а именно, введению для них визовых ограничений, а также замораживание активов и прекращение сотрудничества с ними.

Имея первоначально краткосрочный характер, целью санкционных действий было, как сказано ранее, смягчение политики России в отношении конфликта на Украине. Однако, долгосрочными целями является ослабление экономической ситуации в стране в целом, что должно дестабилизировать нынешний управленческий аппарат.

Введение санкций затрагивает многие секторы экономики – нефтяной, банковский, аграрно-продовольственный комплекс. Согласно введенным санкциям, ЕС прекращает оказывать Российской Федерации услуги по глубоководной разведке месторождений и добыче нефти, по добыче нефти в Арктике и разработке сланцевых месторождений [1]. Также препятствуя применению новых передовых технологий по разработке трудноизвлекаемых месторождений, Запад толкает Россию на обращение к технологическим разработкам в этой области Китая, но, как отмечают эксперты, Китай не в состоянии в полной мере произвести замещение необходимого оборудования, ввиду более низкого качества. Являясь основной статьей доходов, падение добычи нефти, которое уже прогнозируется, означает снижение импорта, что негативно скажется на показателях роста экономики России.

В банковском секторе влияние санкций выражается в крайне сложном кредитования и перекридитования российскими банками в зарубежных банках. Причиной тому служит Американский закон FATCA, обязывающий банки раскрывать информацию о банковских счетах и операциях, проводимых через корсчета в американских банках, с целью налогообложения. Кроме того, таким крупным участникам банковского сектора как Сбербанку России, ВТБ, Банку Москвы, Газпромбанку, Россельхозбанку и Внешэкономбанку запрещено проводить денежные операции сроком более 30 дней. Это существенно снижает возможности по привлечение капиталов внешнего рынка и заставляет обращаться к иным источникам финансирования, например, Китаю, но на менее выгодных и более жестких условиях.

Ситуация с банками нашла отражение и в аграрно-помышленном секторе, где по той же причине ограничения получаемых капиталов от Запада стало проблематичным кредитование российского АПК главными кредиторами – Россельхозбанкоом и Сбербанком. Снабжение сектора заемными средствами не прекратилось, однако ставки кредитования для аграрного заемщика возросли в 1,7-1,8 раз. Поскольку ответной мерой на санкции со стороны Москвы стало введение эмбарго на ввоз некоторых видов продукции , встал вопрос об импортозамещении данной продукции отечественными товарами, а также импортом из ряда других стран. Это может сказать на снижении качества поставляемой продукции и надежности поставок, повышении потребительских цен (например, мясо и мясопродукты уже потерпели изменение цены на 13% в сторону

увеличения, так же и молоко и молочная продукция – 9,5%). Результатом станет повышение не только продовольственной инфляции, но и общей.

Не остался не затронутым военно-промышленный комплекс. Так, необходимая модернизация предприятий и само производство техники и станков для развития и выпуска товаров военного назначения осложняется отсутствием необходимого обеспечения основными средствами, поскольку ранее снабжение сектора происходило за счет импорта, а российская станкостроительная промышленность не способна перейти на полное самообеспечение необходимым объемом продукции машиностроения и пр.

Таким образом, отметим довольно широкий спектр влияния Западных санкций на российскую экономику. Кроме того, эффект некоторых из них имеет долгосрочный характер, что означает невозможность полноценной оценки результатов принятых мер. Что касается возможности прекращения санкционной политики, то она рассматривается членами Евросоюза, поскольку реалии таковы, что для борьбы с терроризмом на Ближнем Востоке невозможно обойтись без участия России, однако, реальная отмена принятых мер не наблюдается.

Использованные источники:

1. А. П. Портанский Антироссийские санкции – меры деструктивные и контрпродуктивные.
2. Антироссийские санкции могут усилиться – ЦБ РФ [Электронный ресурс]. – .URL:http://riafan.ru/ (Дата обращения 18.01.2016).
3. Последствия введенных санкций для экономического развития России [Электронный ресурс]. – .URL: http://rescue.org.ru/ (Дата обращения 19.01.2016).

УДК 338

Чалык Е.А.
студент 4 курса
факультет «Экономики и управления»
Самарский государственный аэрокосмический университет
имени академика С.П. Королёва
(национальный исследовательский университет)
Россия, г. Самара

ИССЛЕДОВАНИЕ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ МОДЕЛИ DIRECT-СТРАХОВАНИЯ

Современный российский рынок страхования развивается и одним из последних его новшеств является совершенно новая модель продаж – прямое страхование.

Прямое страхование (или direct-страхование) – модель бизнеса, упрощенная форма продажи страховок, которая удаляет из цепочки «страховая компания – страховой агент – страхователь» среднее звено [1].

Таким образом, процесс покупки страховки и обслуживание клиента происходит посредством различных средств связи: телефона, сети Интернет и др.

Актуальность темы подтверждается высокой долей прямых страховщиков от общего рынка страхования. Так, в 2014 доля составляла 31 % от совокупных взносов, в 2014 – 31%. Отмечается рост интернет - продаж: в 2014 году он составил 67% (+1,1 млрд. рублей). Эта доля будет увеличиваться в связи с введенным электронным полисом ОСАГО.

Однако, все компании, занимающиеся данным видом деятельности ,пока являются лишь инвестиционными проектами ввиду того, что их расходы значительно превышают среднерыночный уровень. Это связано с тем, что большинство компаний прямого страхования начали работать и пока не вышли на окупаемость, поскольку большую часть сэкономленных на агентских комиссионных денег компании тратят на рекламу, IT, организацию Call-центров. По словам генерального директора компании «Интач страхование» Марии Мальковской, «Рентабельность страхования – это только вопрос времени» [2].

В работе рассматривается модель прямых продаж продуктов страхования, а целью является определения безубыточности и исследование продаж.

В модели используются такие показатели как постоянные затраты C и доход R. К постоянным затратам относятся: аренда помещения, фонд оплаты труда, единый социальный налог, аренда транспорта. Интернет, телефония.

Отметим, что данный список не является конечным, он может быть расширен, однако в данной модели рассматривается ситуация работы не автономной компании, а деятельность подразделения фирмы, занимающейся прямым страхованием.

Таблица 1. Затраты C

Затраты C	
Постоянные	**Затраты (руб./мес.)**
Аренда помещения	35000
Фонд оплаты труда	30000
Единый социальный налог	9000
Аренда транспорта	26000
Интернет/телефония	2000
Сумма	102000

Также, в связи с характером деятельности, среди затрат не выделятся переменные затраты. Это связано с тем, что к переменным затратам можно было бы отнести расходы на аренду транспорта, ввиду взаимосвязи количества арендованного времени от объема продаж, однако, даже в случае единичной продажи какого-либо продукта, аренда автомобиля будет производится в полном объеме, т.е. оплачен полный рабочий день. Количество обслуживающего персонала для фонды оплаты труда – 2

человека, единый социальный налог рассчитывается как 30% от заработной платы, аренда транспорта составляет 1000 руб. /сутки для автомобиля эконом-класса, рабочий месяц – 26 дней.

Среди продуктов, предложенных для продажи онлайн, имеются: ОСАГО, ДСАГО. Каско, страхование выезжающих за рубеж (ВЗР). Данный список обусловлен наибольшей их распространенностью среди прямых страховщиков.

Компании, работающие по принципу директ-страхования, могут устанавливать стоимость в среднем ниже до 20 %, чем их традиционные конкуренты. Главной причиной снижения цены является отсутствие комиссионных вознаграждений агентам.

Таблица 2. Доходы R

Доходы R		
Продукт	**Средняя стоимость p (руб.)**	**Средняя стоимость для прямого страхования p (руб.)**
ДСАГО	4043	3323,4
ОСАГО	2956	2364,8
Каско	57500	46000
ВЗР	3624	2899,52

В нулевом периоде затраты представляют собой расходы на аренду помещения, транспорта, оплату Интернета и телефонной связи. К концу первого периода (первого месяца) к затратам добавляется оплата труда, но поступает первый доход, который складывается из продаж определенного вида продукта или общего объема продаж.

Исходя из расчетов, первые месяцы своей деятельности отдел работает в убыток, поскольку затраты значительно превышают предполагаемые объемы продаж. Если рассматривать продажи определенного вида страховок, то оказывается, что наиболее быстрым сроком окупаемости будет обладать модель продаж каско – 0,5-1 месяца (продажа исключительно ОСАГО – 16 месяцев, ВЗР – 9-10 месяцев), что объясняется наиболее высокой стоимостью и более быстрым темпом покрытия расходов, даже при условии сравнительно небольших объемов продаж.

Модель общих продаж также обладает более длительным периодом достижения точки безубыточности- 4 месяца, чем при реализации отдельных продуктов.

Однако, стоит отметить, что в целом анализ продаж продуктов путем прямого страхования является все таки рентабельной, так как при сравнительно низких затратах быстро достигается точка безубыточности.

Использованные источники:

1. Прямое страхование [Электронный ресурс]. – .URL: https://ru.wikipedia.org/ (Дата обращения 15.01.2016).

2. Развитие прямого страхования в России. Страхование по вызову: от цены к качеству [Электронный ресурс]. – .URL: http://www.raexpert.ru/ (Дата обращения 16.01.2016).
3. Кузнецов Б.Т. Финансовая математика Учебное пособие для вузов // Б.Т. Кузнецов. —М.: Издательство «Экзамен», 2005. — 128 с.

Чаплыгина Ю.В.
магистрант 2 курса
институт экономики и финансов
ФГБОУ ВПО СГУ им. П.С.
Россия, г. Сыктывкар

РИСК КРЕДИТОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ КОМИ В ТЕКУЩИХ УСЛОВИЯХ И ОБОСНОВАНИЕ СПОСОБОВ ЕГО СНИЖЕНИЯ

Аннотация: На сегодняшний день ведущую роль в экономике Республики Коми играют предприятия в сфере добычи полезных ископаемых и лесообрабатывающего производства. Капитал основной доли предприятий сформирован за счет заемных средств, и руководство этих предприятий должны уметь управлять кредитным риском. Кредитный риск играет важную роль не только в управлении ликвидностью банка, который выступает в качестве заемщика, но является важным фактором, влияющим на финансовой состояние предприятия – заемщика.

Ключевые слова: риск кредитования, основные отрасли экономики, заемщик, кредитор.

Республика Коми – регион России с развитой промышленностью, практически полностью обеспеченный внутренними сырьевыми, энергетическими и трудовыми ресурсами [1].

Республика Коми занимает лидирующие позиции в Северо-Западном федеральном округе по производству основных видов промышленной продукции: добыче нефти, газа и угля, производству нетканых материалов, продукции деревообработки (фанеры, древесноволокнистых и древесностружечных плит) и целлюлозно-бумажной промышленности (бумаги и картона).

Для того чтобы определить основные отрасли экономики Республики рассмотрим распределение юридических лиц по видам экономической деятельности (Таблица 1), а также структуру валового регионального продукта в динамике (Таблица 2).

Таблица 1. Распределение юридических лиц по видам экономической деятельности (на 1 января; единиц) [2]

Виды экономической деятельности	2006	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Всего в том числе:	**14550**	**19455**	**20479**	**21357**	**20686**	**19401**	**19978**	**20413**
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	888	1069	1107	1129	969	798	784	776
Добыча полезных ископаемых	190	232	234	240	220	200	203	206
Обрабатывающие производства	1105	1341	1401	1450	1350	1220	1239	1253
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	109	151	155	158	147	142	147	147
Строительство	1476	2084	2128	2206	2111	2021	2163	2264
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	3217	4844	5215	5595	5429	4942	5053	5088
Транспорт и связь	971	1339	1423	1511	1554	1471	1551	1637
Финансовая деятельность	165	218	231	223	195	187	189	216
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	2220	3591	3952	4301	4318	4134	4274	4365
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	692	885	889	831	817	779	767	776
Образование	1355	1364	1322	1279	1251	1218	1170	1133
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	387	419	437	441	423	419	435	453
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	1426	1477	1497	1485	1445	1419	1500	1547

Таблица 2. Структура валового регионального продукта по видам экономической деятельности (в % к итогу) [2]

Виды экономической деятельности	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Валовой региональный продукт в т.ч.:	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	2,9	2,2	2,1	2,1	2	1,8	1,4
Добыча полезных ископаемых	34,3	32,3	29,4	33,5	33,4	32,2	32,5
Обрабатывающие производства	11,7	10,9	9,4	9,7	11,5	10,7	11,3
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	3,9	4,6	5,2	5	3,9	3,6	3,4
Строительство	7	8	10,6	10,3	13,2	15,2	11,5

Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	8,9	8,8	8,3	6,9	5,5	5,2	5,7
Транспорт и связь	12,6	9,7	9,1	9,8	9,2	9,9	10
Финансовая деятельность	…	…	0,2	0,3	0,3	0,2	0,1
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	8	9,5	9,8	8,6	7,7	7,2	8,3
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	3,4	6,4	7,3	6,4	5,5	5,9	6,4
Образование	2,6	2,7	3	2,4	2,5	2,8	3,4
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	3,3	3,5	4,2	3,6	3,8	3,8	4,4
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	0,9	0,9	0,9	0,8	0,8	0,8	1

По данным статистики мы видим, что например такой вид деятельности как добыча полезных ископаемых представлен небольшим количеством предприятий (всего 1% от общего числа юридических лиц), однако он составляет почти одну треть ВРП. Таким образом, ведущим фактором в определении основных отраслей экономики, является доля в структуре валового регионального продукта, а второстепенным доля в общей численности юридических лиц по исследуемому региону.

По заданным критериям, в качестве основных отраслей можно выделить следующие:

- добыча полезных ископаемых,
- обрабатывающие производства,
- строительство, оптовая и розничная торговля,
- транспорт и связь.

В качестве общие характеристик основных отраслей экономики Республики Коми можно выделить следующие: фондоемкость производства, высокий моральный и физический износ оборудования, низкая доля высокотехнологичных производств, ограниченность рынков сбыта, ограниченный спрос, низкая инвестиционная и инновационная активность организаций.

В таблице 3 представлена динамика коэффициента автономии по видам экономической деятельности.

Таблица 3. Динамика коэффициента автономии по видам экономической деятельности (в %, на конец года) [2]

	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Всего в экономике	**39**	**33**	**36**	**42**	**50**	**54**	**51**	**43**
Сельское и лесное хозяйство	51	36	36	34	51	42	52	48
Добыча полезных ископаемых	24	15	23	31	46	56	55	41
Обрабатывающие производства	55	53	56	63	65	58	42	37
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	63	27	22	25	30	30	31	27
Строительство	27	36	35	40	31	29	21	26
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	35	24	30	19	13	10	11	9
Транспорт и связь	45	57	74	67	63	68	64	67
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	35	28	16	16	30	28	34	42

Коэффициент автономии показывает долю собственного капитала в общей сумме активов организации. По нему можно судить насколько организация является независимой от привлечения капитала, принадлежащего другим организациям. По данным таблицы 3, мы видим, что почти во всех сферах экономической деятельности заемный капитал играет очень большую роль, в среднем доля привлеченным средств составляет более 50%. Таким образом можно сделать вывод, что на деятельность организаций рассматриваемых отраслей в достаточной степени влияет кредитный риск.

Сущность риска, выражается в возможности осуществления количественной оценки вероятности наступления неблагоприятного события, обуславливает необходимость разработки способов и механизмов снижения негативного эффекта прогнозируемого развития событий. Знание потенциальных угроз и меры их значимости позволяет осуществлять управление риском.

Для банковской системы в целом, наиболее актуален кредитный риск, составляющий более 60% от общей карты рисков (рис. 1). В настоящее время около 65% потерь банков приходится на кредитные риски, около 20% - на рыночные и только около 5% - на операционные риски. [5]

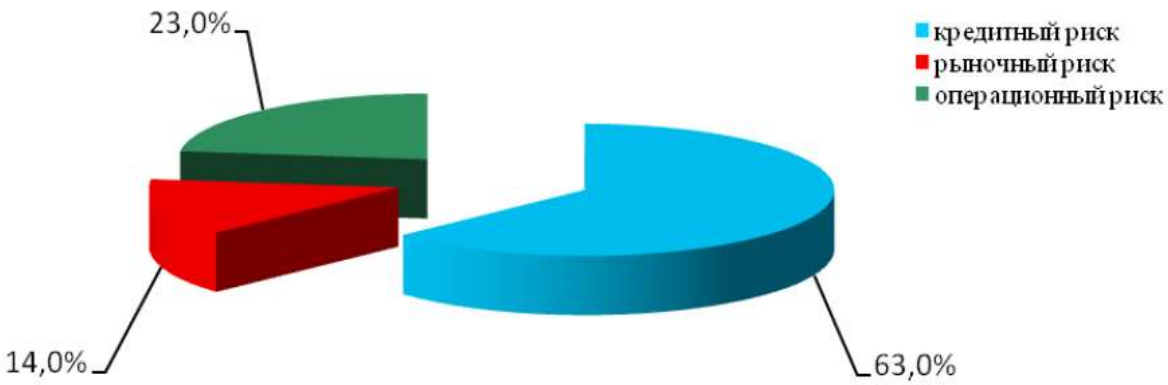


Рисунок 1. Структура банковских рисков [5]

Риск кредитования - вероятность того, что заемщик не сможет осуществить процентные платежи или погасить основную сумму кредита в соответствии с кредитным соглашением, являются неотъемлемой частью банковской деятельности. [3]

Однако риски при кредитовании возникают и у заемщика, как физического, так и юридического лица.

Риск кредитования для банка означает, что платежи по счетам могут быть задержаны или не выплачены вовсе, что может привести к проблемам в движении денежных потоков и неблагоприятно отразиться на ликвидности кредитной организации.

Согласно данным ЦБ РФ на территории Республики Коми на 01.12.2015. действует 11 кредитных организаций и их филиалов. Все эти организации в той или иной мере выступают в качестве кредиторов для различных отраслей экономики Республики Коми.[4]

Риски кредитования для финансового института можно условно разделить на две категории:

- риск при кредитовании конкретного заемщика – возможность неуплаты заемщиком основного долга и процентов, причитающихся кредитору в установленный условиями договора срок;

- риск кредитного портфеля – вероятность уменьшения стоимости определенных активов банка, вследствие большой суммы выданных рискованных кредитов и приобретенных необязательных долговых обещаний, либо возможность того, что фактическая доходность от активов окажется ниже ожидаемого планового уровня.

Самыми типичными рисками кредитования для заемщика являются следующие:

- кредитный риск – риск несвоевременной уплаты или неуплаты вообще долговых обязательств по кредиту;

- риск изменения процентных ставок является следствием инфляции. Для кредитора подобное изменение может отразиться на снижении

прибыльности операций по кредитованию и несбалансированности активов и пассивов.

- рыночный риск может возникнуть при резком изменении цен;

- риск изменения валютного курса. Это происходит из-за того, что на рынке валютные обязательства по кредитам иногда рассчитываются в долларовом или в евро эквиваленте, а доходы заемщика, как правило, имеют рублевый номинал.

- риск банкротства касается только заемщика. При подобном развитии событий, заемщик перестает получать доход и, соответственно не может погашать кредит.

- имущественные риски – это риски, имеющие непосредственное отношение к объекту залога. К ним относятся риск повреждения имущества и риск утраты собственности на объект залога.

Управление кредитным риском представляет собой организованную определенным образом последовательность действий, разделяемых на следующие этапы:

1) выявление факторов кредитного риска;
2) оценка степени кредитного риска;
3) выбор стратегии (принятие решения о принятии риска, отказе от выдачи кредита или применении способов снижения риска);
4) выбор способов снижения риска;
5) контроль изменения степени кредитного риска.

Основной задачей первого этапа управления риском заключается в выявлении причин его возникновения. Следовательно, целью идентификации факторов кредитного риска как первого этапа управления является определение причин, вызывающих реализацию этого вида риска.

Причины возникновения кредитных рисков зависят от воздействия многих факторов, которые необходимо учитывать при оценке и прогнозировании (рис. 2).



Рисунок. 2. Классификация основных факторов кредитного риска

К макроэкономическим факторам кредитного риска относят:

- экономический кризис,

- спад производства,
- инфляцию,
- бюджетный и финансовый кризис,
- сужение платежеспособного спроса,
- неблагоприятные изменения на отдельных рынках.

Факторы, связанные с предприятиями-заемщиками:

- риск отсутствия правоспособности и дееспособности;
- финансовая неустойчивость, неплатежеспособность;
- наличие значительной дебиторской и кредиторской задолженности;
- несоответствие сроков движения денежных средств, плохое бюджетное и бизнес-планирование;
- невыполнение намеченных работ;
- риск невыполнения обязательств дебиторами.

По данным таблицы 4 можно сделать вывод о том, что финансовая ситуация в большинстве отраслей экономики Республики, особенно в сфере производства и распределении электроэнергии, газа и воды, говорит о низкой эффективности. Далеко не все предприятия способны генерировать прибыль. Убыточные предприятия, чтобы удерживаться на плаву вынуждены прибегать к новым кредитом, там самым увеличивая риск невозврата заемных средств.

Таблица 4. Удельный вес убыточных предприятий по видам экономической деятельности (в %, от общего числе от\рганизаций) [2]

	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Всего в экономике	**41**	**35**	**38**	**33**	**32**	**32**	**35**	**36**
Сельское и лесное хозяйство	64	53	51	45	27	31	30	33
Добыча полезных ископаемых	58	48	49	42	42	40	52	46
Обрабатывающие производства	40	32	35	31	29	23	32	33
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	70	59	50	64	65	62	44	53
Строительство	46	28	44	26	40	31	37	23
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	31	26	31	33	28	24	26	30
Транспорт и связь	34	36	42	35	42	26	43	43
Финансовая деятельность	9	-	-	-	33	29	33	17
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	38	38	52	45	35	32	34	38
Образование	33	20	25	13	13	-	22	-
Предоставление прочих коммунальных, соц. услуг	21	13	11	10	5	15	24	19

Факторы, связанные с банками:

- отсутствие проверенной методики и технологии кредитования;
- занижение требований к оценке кредитоспособности заемщиков, низкое качество гарантий, ошибки в оценке залога;
- юридические риски;
- риск управления банками;
- риски концентрации и недостаточной диверсификации;
- недостатки в постановке учета и отчетности, риски адаптации к изменениям экономических условий деятельности;
- недостаточность и низкое качество информации.

К причинам на уровне отдельной ссуды относятся: неспособность заемщика к созданию денежного потока, для возврата и обслуживания долга, риск ликвидности залога, невыполнение обязательств третьими лицами, ответственными по ссуде, моральные и этические характеристики заемщика.

К причинам возникновения кредитного риска на уровне кредитного портфеля Банка относятся: чрезмерная концентрация кредитов в одном из секторов экономики, чрезмерная диверсификация по многим отраслям экономики при отсутствии у банка специалистов, знающих их особенности, изменение курсов валют - для кредитов, выданных в иностранной валюте, несовершенная структура кредитного портфеля, уровень квалификации персонала.

В качестве инструментов снижения уровня кредитного риска для (банка) можно выделить следующие:

- передача риска (страхование, хеджирование);
- создание резервов;
- диверсификация;
- распределение риска;
- использование обеспечения;
- использование процентной ставки.

Рассмотрим основные пути оптимизации кредитной нагрузки для предприятий.

Во-первых, необходимо установить четкие лимиты, рассчитанные с учетом всех возможных рисков и потерь. Для этого необходимо провести полный анализ хозяйственной деятельности предприятия, особое внимание, уделив возможным убыткам, возникающим при ухудшении финансового положения предприятия. Соотношение между активами предприятия и процентами по кредитам и займам не должно превышать самостоятельно установленного предприятием уровня. Этот уровень может зависеть от отрасли, специфики деятельности предприятия, предпочтений собственника и многих других причин. Причем регулярно необходимо производить пересчет установленного лимита, учитывая

изменения конъюнктуры рынка и экономической ситуации. Так, при спаде лимит необходимо уменьшить, так как риски падения оборотов предприятия возрастают, тогда, как при увеличении деловой активности его можно увеличить, чтобы не сдерживать развитие бизнеса.

По мнению некоторых авторов, наилучшим ориентиром для пересчета лимитов может стать деловой цикл.[3]

Во-вторых, снизить кредитную нагрузку можно с помощью структурированного финансирования, что дает возможность экономии и четкого определения потребности в дополнительных средствах. Стоит обратить внимание и на услуги факторинговых компаний, которые помогут снизить риски, связанные с дебиторской задолженностью. Одним из распространенных способов снижения кредитной нагрузки является использование кредита в форме лизинга.

В-третьих, необходимо наладить с банком-кредитором эффективное сотрудничество. Для того чтобы повысить доверие и заинтересованность банка, необходимо предоставлять все необходимые и интересующие его документы, в том числе и информацию о целевом использовании заемных средств. При отсутствии нареканий между банком и предприятием в случае, если кредитная нагрузка окажется чрезмерной, можно надеяться на понимание банка, а соответственно на реструктуризацию долга (пролонгацию, кредитные каникулы, изменение процентной ставки и др.). Благодаря реструктуризации долга компания может сохранить платежеспособность, завершить реализуемый за заемные средства проект, снизив кредитную нагрузку, однако, в конечном счете, переплаты по кредиту возрастут. В связи с чем, реструктуризацию можно причислить к крайним мерам по снижению кредитной нагрузки, так как она производится уже во время реализации проекта.

Обезопасить себя от невыдачи одобренной суммы кредита или ее части банком, предприятие может следующим образом. Во-первых, целесообразно проводить регулярный мониторинг официальных данных о своем финансовом состоянии и принимать необходимые меры по стабилизации даже при незначительном его ухудшении. Во-вторых, при использовании целевого кредита не рекомендуется использовать его на другие цели, так как банком официально или неофициально будет отслеживаться информация об использовании выданных средств.[3]

Использованные источники:

1. Инвестиционный портал Республики Коми, Официальный сайт [http://invest.rkomi.ru/ru/]
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики по Республике Коми [http://komi.gks.ru/]
3. Потапова Е. А. Кредитные риски заемщика и возможные пути их снижения [Текст] / Е. А. Потапова, О. Е. Медведева // Молодой ученый. — 2014. — №3. — С. 510-512.

4. Количество действующих кредитных организаций и их филиалов на территории Республики Коми. Региональный раздел. Официальный сайт ЦБ РФ. [http://www.cbr.ru/regions/scripts/Table1.2.asp?RGN=KOMI&Year=2015]
5. Тезисы выступления Министра Э.С. Набиуллиной на заседании Президиума Правительства Российской Федерации, 18 мая 2009 г. – [http://www.economy.gov.ru/]

Шайдуллова А. И.
студент 3 курса
ФГБОУ ВПО Тольяттинский государственный университет
Россия, г. Тольятти

ПУТИ РАЗВИТИЯ МЕСТНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Аннотация: *В данной работе дается пояснение местным налогам и сборам,* раскрываются пути развития местного налогообложения. Охарактеризованы проблемы в области местного налогообложения, а также рассмотрены основные направления его совершенствования.

Ключевые слова: *система местного налогообложения, проблемы местного налогообложения, местные налоги и сборы,* финансовая основа, эффективность самоуправления, межбюджетные трансферты, бюджеты территорий, муниципальные образования.

В современном мире рыночных отношений главным показателем благосостояния страны является устойчивое финансовое положение. С помощью экономических рычагов происходит воздействие государства на экономику. Одним из таких рычагов являются налоги. Благодаря налоговой системе обеспечиваются финансовые ресурсы государства, которые необходимы для решения социально-экономических задач.

Проблемы регулирования системы налогообложения являются актуальными на современном этапе развития рыночного хозяйства России, поскольку главным доходом государства являются налоговые поступления.

Виды налоговых платежей устанавливаются законодательством РФ. Налог - это обязательный безвозмездный платеж, взимаемый с юридических и физических лиц.

В Российской Федерации установлены следующие виды налогов:
1. Федеральные налоги и сборы;
2. Региональные налоги и сборы;
3. Местные налоги и сборы.

Охарактеризуем более подробно местные налоги и сборы.

Местные налоги - это обязательные платежи организаций и физических лиц, поступающие в местный бюджет, устанавливаемые на территории муниципального образования и регулируемые НК РФ и местными органами власти.

Взимание местных налогов происходит на всей территории РФ. К местным налогам и сборам относят:

1. Налог на имущество физических лиц;
2. Земельный налог;
3. Торговый сбор.

1. Налог на имущество физических лиц - плательщиками налога являются физические лица, которые имеют право собственности на имущество, являющиеся объектом налогообложения в соответствии со ст. 401 Налогового кодекса РФ.

2. Земельный налог - налогоплательщиками являются юридические и физические лица, которые обладают земельными участками, признаваемыми объектами налогообложения: на праве собственности, праве постоянного пользования, праве пожизненного наследуемого владения.

3. Торговый сбор - плательщиками сбора являются организации и индивидуальные предприниматели, которые осуществляют предпринимательскую деятельность на территории муниципального образования (городов федерального значения), в отношении которых установлен данный сбор, использующие объекты движимого и (или) недвижимого имущества.

Местные налоги и сборы вводятся на территории муниципальных образований по решению местных органов власти в соответствии с Налоговым кодексом российской федерации, а также нормативными правовыми актами.

Местные налоги и сборы являются самостоятельными источниками доходов местных бюджетов, гарантируют финансовую поддержку городских округов и муниципальных районов, а также выполняют важную функцию для исполнения социальных задач, таких как содержание полиции, жилищного фонда, учреждений культуры, пожарной охраны, организация свободной торговли и других.

Наличие необходимого финансового обеспечения является главным выражением независимости муниципальных образований. Поэтому добиться эффективности местного самоуправления, качества предоставляемых общественных услуг населению без укрепления финансовой основы местного самоуправления, роста финансовой самостоятельности муниципальных районов, а также увеличения налоговых полномочий органов местного самоуправления невозможно.

Как показывает практика, в настоящее время в результате проводимых налоговых реформ в РФ финансовая основа местного самоуправления значительно ослабла.

Сбор местных налогов является сложной задачей. Это характеризуется, прежде всего, тем, что увеличилось число уклонений плательщиков от уплаты налогов.

В принятых главах налогового кодекса есть свои недостатки. Это приводит к неоднозначности трактовок и норм. Также недостаточно разработанная правовая база местного налогообложения, приводит к тому, что по местным видам налогов и сборов существуют только предложения, которые не имеют обязательной юридической силы, поэтому положения, которые принимаются органами местного самоуправления, зачастую противоречат действующему налоговому законодательству РФ.

Главной проблемой местного налогообложения является дефицит местных бюджетов.

Выросла доля дотаций, которые предназначены для сокращения неравенств бюджетов муниципальных районов и обеспечения финансирования местных проблем и вопросов. Это характеризуется тем, что налоги, закрепленные за местными бюджетами, не имеют фискального значения для бюджетов территорий. Поэтому возникает необходимость в регулировании бюджетов с помощью федеральных и региональных налоговых отчислений и межбюджетных трансфертов.

Таким образом, основные направления совершенствования местного налогообложения сводятся к тому, что налоговая реформа РФ должна выполнить следующие цели:

- уменьшить налоговое бремя, что приведет к подъему производства и потребления;
- сделать налоговую систему справедливой, т. е. налогоплательщики находятся в равных условиях и в одинаковой мере облагаются налогом;
- обеспечить гибкость, динамичность налоговой системы. Налоговая система должна быть направлена на развитие важных отраслей экономики и реагировать на изменения экономических условий;
- повысить уровень сбора налогов.

Налоговая политика должна быть основой для эффективного развития муниципальных районов РФ. Поэтому необходимо предоставить субъектам РФ самостоятельные налоговые источники, которые будут соответствовать объему функций местных органов самоуправления, этого можно добиться путем расширения значимых для бюджета перечня местных налогов и сборов.

Важным показателем совершенствования местного налогообложения является повышение эффективности работы налоговых органов. Требуется повысить эффективность проведения налогового контроля. Также необходимо повысить эффективность работы судебных приставов.

Таким образом, основными направлениями реформирования налоговой системы являются следующие:

- создание единой базы налогообложения;
- отсутствие большого количества подзаконных актов, которые помогают уйти от налогообложения;
- упрощение налоговой системы;

- создание правомерной системы ответственности за налоговые правонарушения.

Однако чтобы не усугубить экономику при изменениях налоговой системы РФ необходимо последовательное принятие рациональных решений по совершенствованию налогового законодательства.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации
2. КонсультантПлюс - надежная правовая поддержка *[Электронный ресурс]. URL:* http://www.consultant.ru/ *(дата обращения: 19.01.2016)*
3. Allbest [Электронный ресурс]. URL: http://knowledge.allbest.ru (дата обращения: 19.01.2016)

УДК 3.30.304.5

Шапиулаева А.А.
магистрант 1 курс
факультет «Финансово - Экономический»
Российский – Экономический университет им. Г.В.Плеханова
Краснодарский филиал
Россия, г. Краснодар

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕНТАЛИТЕТА РОССИИ И ШВЕЙЦАРИИ

В статье рассматриваются особенности менталитетов двух стран, с абсолютно разными подходами общения и воспитания, как в семье, так и в обществе в целом. Проведем анализ по пяти важнейшим параметрам деловой культуры, которые выявил выдающийся голландский ученый Герт Хофстеде.

The article discusses the features of the mentalities of the two countries, with completely different approaches to communication and education, both within the family and in society in General. The analysis on five major parameters of business culture, which revealed an outstanding Dutch scientist Geert Hofstede.

Ключевые слова: менеджмент, деловая культура, менталитет, иерархия, социальная среда.

Keywords: management, business culture, mentality, hierarchy, social environment.

В данной статье будут проведены исследования по актуальной и современной тематике, а именно сравнение характерных особенностей менталитета России и Швейцарии. Тема актуальна и современна для сегодняшнего времени, так как в мире преобладают доли повышенных урбанистических и глобализационных процессов. Теоретический анализ будем проводить по параметрам выдающегося ученого и консультанта по кросскультурному менеджменту – Герта Хофстеде, который отметил четырехфакторную модель культуры.

Голландский ученый проблематики кросскультурного менеджмента Г. Хофстеде на базе обработки результатов анкетирования 115 тыс. работников компании « Ай – би - эм» в 75 странах выделил четыре важнейших параметра деловой культуры, которые включают в себя:

1. соотношение индивидуализма и коллективизма;
2. дистанцию власти;
3. соотношение мужественности и женственности;
4. отношение к неопределенности.

Рассмотрим каждый параметр более подробно на выбранных нами странах.

1. Соотношение индивидуализма и коллективизма:

Швейцарцам присуще, индивидуальный подход к воспитанию в духе « Я», что отображается в отношении к уважению собственной личности, защищая в любой ситуации собственные интересы, а не других людей. Так же они стараются как можно больше развивать таланты, которые относятся к любой сфере деятельности, будь то творческие способности или уникальный склад ума. И вину за провал начинаний они не относят к себе. А в Росси напротив воспитание коллективизма проходит на протяжении многих лет, начиная с советской истории идеализирования, где воспитание в семье проходит под девизом « МЫ». Родители учат детей к гармонии интересов, уважению к общей позиции и к чувству вины за проступки. В Швейцарии деловой этикет подразумевает под собой этические стандарты, где цель выше личных отношений, а позиция босс – работник базируются на рациональной основе. В российских городах преобладает двойной стандарт в рабочих коллективах, где отношения выше цели, а позиция босс – работник основаны на принципах собственных моральных убеждений, где существует полное осознание, что « другие » - не наша забота.

2. Дистанция власти:

В Швейцарии преобладает низкая дистанция власти, которая проявляется от семейных до рабочих отношений. К примеру, у детей развивают собственный характер, который выражается в четком понимании и обозначении взглядов. Родители и дети равны, уважают самостоятельность каждого как индивида. В школах, колледжах и высших учебных заведениях всегда центральной фигурой становится студент, который относится к учебе как к процессу объективного познания, без которого в дальнейшем продвинуться по карьерной лестнице невозможно. Поэтому в дальнейшем в трудовых коллективах принято советоваться и консультироваться со своим подчиненным. В результате чего, « идеальный босс» - это грамотный и способный демократ.

В России принято, что родители « знают» как надо жить, поэтому послушание и почтительное отношение является главным в построении отношении в семье. Система учебного процесса учит, что учитель – это гуру знаний, мастер, поэтому студент должен беспрекословно выполнять

задания и сдавать их некой периодичностью. Что разлагает самостоятельность учащегося и впоследствии, на работе подчиненный ждет, когда ему скажут что надо сделать. Так возникает иерархия, где постоянно существует неравенство, и более высшее звено обладает списком различных привилегий. А « лучшим» боссом, считается великодушный и доброжелательный автократ.

3. Соотношение мужественности и женственности:

В Швейцарии соотношение женственности преобладает над мужественностью. И видно, это уже начиная с воспитания детей в семье. К примеру: для родителей высшей целью семейных отношений, является солидарность и разрешение конфликтов через переговоры, которые ведут к консенсусу. В школьной среде ориентируются на среднего ученика, что помогает добиться цели – социализации и умения адаптироваться, после чего уже интересует усвоение образовательной программы. На службе ценится скромность в самооценке (undersell yourself), приветствуется взвешенность в поступках, а над напористостью наоборот посмеиваются. В России, как говорилось ранее, позицию босса в семье занимают родители, которые прививают соревновательный характер, делают акцент на достижения ребенка, и в случае непослушания разрешают конфликты силовыми методами. Учебные заведения ориентируют учеников на академические успехи, ориентируя на лучший результат, а при плохой учебе или низкой успеваемости приравнивают это к катастрофе и отчисляют студентов. Акцент на карьеру, решительность в поступках, умение подать себя (oversell yourself), а так же самоуверенность только приветствуется в мужественном поведенческом стиле, который характерен для России.

4. Отношение к неопределенности:

Для швейцарской семьи является непривычным любопытство, демонстрация эмоций и агрессии, а расслабленность, добродушие и низкие стрессы – комфортное состояние для швейцарца. В учебных заведениях не принято ставить четкие цели, работать по расписанию, детализировать задания, а преподаватель не обязан знать « ВСЁ». В деловой сфере швейцарцы не любят правила как устные, так и письменные. Так же не принимают определенные стандарты и формальности. Семья из России учит с детства детей, что отличное и непривычное несет за собой опасность, а так же поощряет высокие стрессовые ситуации, что влечет за собой повышение уровня беспокойства и тревожности. А демонстрация эмоций различного характера нормальная среднестатистическая ситуация. Российский ученик ощущает себя комфортно, когда перед ним ставят четкие цели и задачи, детально расписывая их. Придерживается четкого расписания и структурированных программ, и полагает , что преподаватель « знает ВСЁ». А в рабочей сфере поддерживают большего

количество стандартов и формализации, с эмоциональной необходимостью в правилах как письменных, так и устных.

5. Конфуцианский динамизм:

Конфуцианский динамизм, как параметр модели Герта Хофстеде, был дополнительно исследован ученым в странах юго-восточной Азии, отражая соотношение долгосрочной и краткосрочной ориентации, поэтому сравнивать выбранные страны считаю неправильным.

На сегодняшний день кроме наиболее известных параметров деловой культуры Г. Хофстеде, ученые разных стран сформулировали и описали еще свыше двадцати различных параметров, что не несет практическую ценность и значимость. И приводит к фактическому дублированию.

Таким образом, именно в семье, школе и на работе человек усваивает культуру того общества, в котором живет, здесь происходит коллективное программирование ума. В социальной среде отдельных национальных культур проявляются наиболее рельефно. Взяв все лучшее из каждого менталитета и совместить, воспитывая нового поколение по новой программе, то создавалось бы меньше не корректных ситуаций как в деловой культуре, так и в повседневной жизни. Но тогда бы терялось уникальность и разнообразие культур разных регионов.

Использованные источники:

1. Мясоедов С.П., Основы кросскультурного менеджмента/ С.П. Мясоедов – Москва:Дело,2002.- 138с.
2. Рост и формирование инновационной культуры организации/сост. В.В. Ефимов. – Ульяновск:УлГТУ,2011.-116с.

УДК 339.923

Шапиулаева А.А.
магистрант 1 курса
факультет «Финансово - Экономический»
Российский – Экономический университет им. Г.В.Плеханова
Краснодарский филиал
Россия, г. Краснодар

ЭКОНОМИЧЕСКО – ПАРТНЕРСКИЕ ОТНОШЕНИЯ СТРАН РОССИИ И БЕЛОРУССИИ

В статье рассматриваются особенности экономических отношения двух стран, их взаимодействие в экспорте и импорте. Собраны показатели товарооборота между Россией и Белоруссией за последние пять лет. А так же функционирование крупных корпораций в союзном государстве.

Ключевые слова: союзное государство, экономическое взаимодействие, товарооборот, импорт, экспорт.

Keywords: Union state, economic cooperation, trade, import, export.

В данной статье, рассмотрим основные показатели Российского и Белорусского сотрудничества, и дадим оценку их полезности.

Актуальность темы исследования состоит в том, что в современных условиях не простых экономических отношений, вызванных антироссийскими санкциями, и увеличением курса валют, Россия нуждается в поддержке союзного государства. Прежде, чем проводить сравнение показателей за 2010 – 2015г., взглянем на историю становления союзного государства.

Когда в 1991г. произошел распад СССР, Россия и Белоруссия объявили себя отдельными странами, со своим политическим, экономическим и социальным управлением. Далее 8 декабря 1991 г. в Вискулях было подписано соглашение о создании содружества независимых государств. И уже внутри этой организации с каждым годом усиливался процесс двусторонней связи между Россией и Белоруссией. Так уже в апреле 1996 года в город Санкт – Петербург состоялось подписание соглашения о Парламентском Собрании, для обсуждения договора об образовании союзного государства с поэтапно организуемым единым политическим, экономическим, военным, таможенным, валютным, юридическим, гуманитарным, культурным пространством. 2 апреля 1997 года в Москве президенты России и Белоруссии подписали договор о союзных отношениях.

На сегодняшний день в рамках договора Союзных отношений существует ряд нормативно – правовых актов, а так же единое экономическое и таможенное пространства. Российско – белорусские отношения являются наиболее современным видом интеграции на пространстве СНГ. А функционирования с 1 января 2015 г. Евразийского экономического союза усилило экономическое взаимодействие стран СНГ в целом, что позволит снять ограничения во взаимной торговле и принять общие технологические регламенты для продукции различных видов товаров.

Товарооборот за последние 5 лет между Россией и Белоруссией значительно нарастил масштабы. Опираясь на данные национального статистического комитета республики Беларусь, товарооборот за последние три года представляет собой (данные приведенные ниже - в млн. Долл. США):

	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Январь – сентябрь 2014 г.	Январь – сентябрь 2015 г
Товарооборот	**28 034,3**	**39 991,6**	**43 824,6**	**39 716,8**	**37 630,3**	**28 307,4**	**20 520,0**
к предыдущему периоду (в %)	119,6	142,7	109,6	90,6	94,7	95,5	72,5
Экспорт *из России*	**18 80,6**	**25 483,0**	**27 540,9**	**22 887,5**	**22 284,6**	**16 571,6**	**12 724,6**
К предыдущему периоду (в %)	108,1	140,9	108,1	83,1	97,3	96,2	76,8
Импорт *из Беларуси*	**9 953,6**	**14 508,6**	**16 283,7**	**16 829,3**	**15 345,7**	**11 735,8**	**7 795,4**
к предыдущему периоду (в %)	148,2	145,8	112,2	103,4	91,1	94,6	66,4
сальдо	**8 127,0**	**10 974,4**	**11 257,2**	**6 058,2**	**6 938,9**	**4 835,8**	**4 929,2**

Из показателей видно, что товарооборот между Российской Федерацией и Республикой Беларусь вырос на 27,5 %, составляя 20 520, 0 млн.долл.США. Из них экспорт составляет 12 724, 6 млн. долл. США, сокращение показателей произошло 23,2 %, а импорт – 7 795, 4 млн. долл. США, где сокращение – 33, 6%. Сальдо по внешнеторговым операциям для России сложилось в положительном балансе в размере 4 929, 2 млн. долл. США.

Из России преимущественно экспортируется нефть и нефтепродукты, природный газ, черные металлы, двигатели внутреннего сгорания, электроэнергию, каучук синтетический. К примеру, приведем показатели экспорта более подробно по каждой категории. За 2015 год было экспортировано:

- «топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки» (ТН ВЭД 27) – 53,4% (6 788,1 млн. долл. США, падение по стоимости на - 25,5% или на 2,3 млрд.долл.США, по количеству рост на 1,7% или на 471,6 тыс. тонн);

- «машины, оборудование и транспортные средства» (ТН ВЭД 84-90). Доля данной товарной группы в экспорте РФ в РБ составила 13,5%, что на 1,8 п.п. больше, чем в январе-сентябре 2014 г. (поставлено в Беларусь этого вида продукции на сумму 1 720,8 млн. долл. США, падение по стоимости составило 11,2% или на 216,1 млн.долл.США, по количеству отмечен рост на 3,5% или на 5,8 тыс. тонн);

- «металлы и изделия из них» (ТН ВЭД 72-83) – 9,3% (1 184,4 млн. долл. США, падение по стоимости на 30,3% или на 514,9 млн.долл.США, по количеству рост на 0,4% или на 7,9 тыс. тонн);

- «продукция химической промышленности» (ТН ВЭД 28-40) – 9,0% (1 150,2 млн. долл. США, падение по стоимости на 19,3% или на 274,9 млн.долл.США, по количеству рост на 5,5% или на 55 тыс. тонн),

- «продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье» (ТН ВЭД 01-24) – 5,3% (671,98 млн. долл. США, падение по стоимости на 25,7% или на 232,4 млн.долл.США, по количеству на 8,5% или на 57,9 тыс. тонн);

- «текстильные изделия и обувь» (ТН ВЭД 50-67) – 2% (254,9 млн. долл. США, падение по стоимости на 33,3% или на 127,4 млн.долл.США, падение по количеству на 14% или на 5,4 тыс. тонн).

А теперь приведем показатели импорта из Белоруссии в Россию за 2015 год, где основными продуктами являются: молочная и мясная продукция, грузовые автомобили, тракторы и седельные тягачи, шины, мебель, сельскохозяйственная техника, так же подробно по каждой категории:

- «продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье» (ТН ВЭД 01-24) – 35,1% (2 735,6 млн. долл. США, падение по стоимости на 21,8% или на 763,8 млн. долл.США, рост по количеству на 29,3% или на 647,9 тыс. тонн);

- «машины, оборудование и транспортные средства» (ТН ВЭД 84-90).Удельный вес данной товарной группы в общем объеме импорта России из Беларуси составил 23,4% (поставлено в Россию этого вида продукции на сумму 1826,3 млн. долл. США, падение по стоимости на 39,1% или на 1 170,1 млн. долл. США, падение по количеству на 29,9% или на 156,4 тыс. тонн);

- «продукция химической промышленности» (ТН ВЭД 28-40) – 11,6% (906,8 млн. долл. США, падение по стоимости на 26,4% или на 325,2 млн. долл. США, падение по количеству на 11,3% или на 65,7 тыс. тонн);

- «металлы и изделия из них» (ТН ВЭД 72-83) – 6,8% (533,0 млн. долл. США, падение по стоимости на 39,7% или на 350,7 млн.долл.США, падение по количеству на 30% или на 227,9 тыс. тонн);

- «текстиль, текстильные изделия и обувь» (ТН ВЭД 50-67) – 6,9% (538,1 млн. долл. США, падение по стоимости на 38% или на 329,5 млн.долл.США, по количеству на 2% или на 2,7 тыс. тонн);

- «топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки» (ТН ВЭД 27) 4,4% (340,4 млн. долл. США, падение по стоимости на 60,6% или на 524,1 млн.долл.США, по количеству на 38,6% или на 552,2 тыс. тонн).

На сегодняшний день Российская Федерация является основным инвестором в Белорусскую экономику. Так на 1 января 2015 года в Белоруссии работали более 2 тысяч организация с российскими капиталами. ОАО « Газпром» является одним из крупных инвесторов, представленных в Белоруссии, и в 2011 году он купил оставшиеся 50 % акций ОАО « Белтрансгаз». Российскому предприятию также принадлежит

ОАО «Белгазпромбанк». Из российских банков на рынке РБ широко представлены: «Сбербанк России», которому принадлежит 97,9 % акций «БПС-Сбербанка», «Внешэкономбанк», которому принадлежит 97,5 акций банка «БелВЭБ», российский банк «ВТБ», владеющий 100 % акций банка «ВТБ (Беларусь)», «Альфа-Банк», которому принадлежит 11,8 % акций «Альфа-Банк» (Беларусь). Российскому ОАО «НГК «Славнефть», владельцами которой, в свою очередь, являются «Роснефть» и «Газпром нефть», принадлежит 42,58 % акций Мозырского НПЗ. ОАО «Лукойл» принадлежит 100 % акций ИП «Лукойл Белоруссия». Российская ОАО «НК «Роснефть» представлена в РБ своей 100 % дочерней компанией ИООО РН-Запад. Российское ОАО «Газпром нефть» владеет 100 % акций ИООО «Газпромнефть-Белнефтепродукт». Российскому ОАО «Юго-Запад Транснефтепродукт» принадлежит 100 % акций белорусской компании «Запад-Транснефтепродукт». Российскому сотовому оператору МТС принадлежит 49 % акций белорусского МТС, компании «Юнимилк» – 51% акций в Шкловском маслодельном заводе и Пружанском молочном комбинате.

В настоящее время ведется работа над целым рядом новых интеграционных проектов, крупнейшие из которых: создание российско-белорусского холдинга «Росбелавто» на базе активов предприятий «КАМАЗ» и «МАЗ», а также налаживание профильной кооперации с такими белорусскими предприятиями как ОАО «Минский завод колесных тягачей», ОАО «Пеленг», ОАО «Интеграл» и ОАО «Гродно-Азот».

Особое место в двусторонних связях занимают вопросы сотрудничества в топливно-энергетической сфере. Россия является основным поставщиком нефти и газа в Белоруссию (ежегодно около 21 млн. т. нефти и 20 млрд. куб. м газа). Поставки нефти осуществляются без взимания таможенной пошлины, а с 1 января этого года и без перечисления всех поступлений от экспорта продуктов ее переработки в бюджет Российской Федерации.

Договор о союзном государстве существует уже не одно десятилетие, он успешно развивается, другие страны выражают желание присоединиться к нему. Надо подчеркнуть, что Белоруссия очень важна для России особенно в нынешнем политическом и экономическом прессинге, так как это единственный выход в Европу для транспортно – коммуникационных маршрутов. Россия и ее уникальные инвестиционные возможности, так же играют огромную роль для Белоруссии, являясь основным крупным союзником, позволяющим нарастать положительным и ощутимые результаты сотрудничества. Вместе мы продвигаемся по пути интеграции, где наши двусторонние отношения направляются на выработку оптимальных моделей дальнейших постановок взаимных целей.

Использованные источники:
1. Посольство Российской Федерации в Белоруссии/Электронный ресурс/Internet/-http://belarus.mid.ru
2. Портал союзного государства/Электронный ресурс/Internet/-http://www.soyuz.by/

Шапошникова И.В., к.т.н.
доцент
кафедр высшей математики
Кожевникова В.Д., к.э.н.
доцент
кафедра менеджмента
СурГу, Сургутский государственный университет
Россия, г. Сургут

МЕТОД АНАЛИЗА ИЕРАРХИЙ В ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕРОПРИЯТИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ

В качестве показателей, характеризующих социально-экономическую эффективность управления кадрами на предприятии, применяется достаточно большое количество коэффициентов. В связи с этим возникает вопрос о введении некоего обобщающего показателя, определяющего синергетический эффект проведения кадровой политики предприятия. Для решения подобных задач можно использовать математические методы.

Для оценки эффективности мероприятий по совершенствованию кадровой политики, предлагаем использовать широко известную методику расчета показателей важности - метод анализа иерархий Т.Саати (Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий. М.: Радио и связь, 1993).

Согласно этой методике, коэффициенты, характеризующие эффективность кадровой политики, необходимо сравнить попарно по силе их влияния на качество работы с кадрами и поместить числа, отражающие достигнутое при сравнении согласие во мнениях в, так называемую, матрицу сравнений. Далее необходимо найти собственные вектор этой матрицы с наибольшим собственным значением (главный собственный вектор). Собственный вектор обеспечивает упорядочивание приоритетов, а собственное значение является мерой согласованности суждений. Используя значения координат собственного вектора в качестве весовых коэффициентов, получим некий интегральный показатель (КП), характеризующий эффективность проводимой кадровой политики. Для определения этого интегрального показателя, используем пять наиболее значимых для кадровой политики коэффициентов:

– коэффициент текучести кадров $К_{тек.к}$;
– коэффициент стабильности кадров $К_{ст.к.}$;

– коэффициент соотношения среднемесячной заработной платы работников организации и в регионе $К_{зпро/зпрег}$:

– коэффициент квалифицированности $К_{кв.р.}$;

– коэффициент отношения социальных расходов к чистой прибыли $К_{сэр}$.

Например, на основании опроса работников предприятия Х и используя мнения экспертов, была составлена следующая матрица попарных сравнений (таблица 1):

Таблица 1

Матрица сравнений коэффициентов

	$К_{тек.к}$	$К_{ст.к.}$	$К_{зпро/зпрег}$	$К_{кв.р.}$	$К_{сэр}$
$К_{тек.к}$	1	5	7	9	9
$К_{ст.к.}$	1/5	1	3	7	7
$К_{зпро/зпрег}$	1/7	1/3	1	3	5
$К_{кв.р.}$	1/9	1/7	1/3	1	3
$К_{сэр}$	1/9	1/7	1/5	1/3	1

Числа в матрице означают следующее:

– если коэффициенты $К_1$ и $К_2$ одинаково важны, заносим 1;

– если коэффициент $К_1$ незначительно важнее, чем $К_2$, заносим 3;

– если коэффициент $К_1$ значительно важнее, чем $К_2$, заносим 5;

– если коэффициент $К_1$ явно важнее, чем $К_2$, заносим 7;

– если коэффициент $К_1$ по своей значимости абсолютно превосходит $К_2$, заносим 9 в позицию ($К_1$, $К_2$), где пересекаются строка $К_1$ и $К_2$.

При сравнении элемента с самим собой имеем равную значимость, т.о. главная диагональ матрицы сравнения состоит из единиц. Для обратного сравнения $К_2$ с $К_1$, т.е. в позицию ($К_2$, $К_1$), заносим соответствующие обратные величины 1, 1/3, 1/5, 1/7, 1/9. на пересечении столбца $К_1$ и строки $К_2$.

Следующий шаг состоит в вычислении вектора приоритетов по данной матрице. В математических терминах это – вычисление главного собственного вектора, который после нормализации становится вектором приоритетов. Для матрицы сравнений, представленной в таблице 1, главный собственный вектор имеет вид (0,58; 0,23; 0,11; 0,05; 0,03), а максимальное собственное значение λ_{max}=5,42.

Используя значения координат главного собственного вектора в качестве весовых коэффициентов, получим формулу для расчета интегрального показателя эффективности кадровой политики:

$КП = 0{,}58\ К_{тек.к} + 0{,}23К_{ст.к.} + 0{,}11\ К_{зпро/зпрег} + 0{,}05К_{кв.р.} + 0{,}03К_{сэр}$.

Расчеты интегрального показателя эффективности кадровой политики (КП) для разный категорий работников по годам представлены в таблице 2:

Таблица 2

Расчет интегрального показателя эффективности кадровой политики

	2011	2013	2014	Темп роста 2014г. к 2013г.(%)
Руководители	4,51	4,2	4,11	98
Инженерно-технический персонал	4,48	4,25	4,27	100,4
Вспомогательный персонал	4,31	3,95	3,69	93,4

Анализируя данные таблицы 2, можно сделать следующие выводы:

1.Максимальное собственное значение, в данном исследовании 5,42, может быть использовано как мах-критерий эффективности кадровой политики. Тогда, из анализа видно, что за исследуемый период оно не достигнуто. Это позволяет предложить кадровому управлению предприятия совершенствовать свою работу в дальнейшем.

2.По данным динамики (таб.2) можно сделать вывод, что с 2013 года эффективность кадровой работы имеет тенденцию к снижению. В 2014году по категориям персонала «Руководители» и «Инженерно-технический персонал» эффективность управления восстанавливается, а по категории «Вспомогательный персонал» необходимо работу совершенствовать в соответствии с вектором направления стратегии предприятия.

Таким образом, проблему нахождения интегрального показателя, характеризующего эффективность кадровой политики предприятия можно решить, используя метод анализа иерархий Т.Саати.

Шапошникова Р.Р.
ассистент
кафедра «Государственное и муниципальное управление и право»
ФГБОУ ВО Башкирский Государственный Аграрный Университет
Гиззатуллиной А. А.
студент 3 курса
факультет «Информационных технологий и управления»
Россия, г.Уфа

К ВОПРОСУ ОБ ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТЫ ЭЛЕКТРОННОГО АРХИВА

Статья посвящена тому, что количество электронных документов во всем мире, в том числе и в России, быстро растет. Во многих государственных и муниципальных архивах России в настоящее время хранятся электронные документы, проводятся работы по оцифровке архивных документов и научно-справочного аппарата архивов. Все

работы в электронном архиве соответствуют работам в архивах традиционных документов. Специфика работ определяется спецификой хранящихся в архиве документов.

Ключевые слова: электронный архив, документооборот, реорганизация, автоматизация, документация.

The article is devoted to the fact that the number of electronic documents throughout the world, including in Russia is growing rapidly. Many state and municipal archives in Russia are currently stored electronic documents, works on digitization of archival documents and finding aids archives. All works in the electronic archive in the archives of the relevant work of traditional documents. The specifics of the work is determined by the specifics of the documents stored in the archive .

Key words: electronic archive, document management, reorganization, automation, documentation.

В условиях тотальной автоматизации рабочих процессов на предприятии без внимания не остался и процесс хранения бухгалтерских документов. Автоматизация хранения финансовой документации предприятия подразумевает под собой внедрение электронного архива. Электронный архив документов (ЭА) — это централизованное хранилище всех документов организации. В условиях бумажного документооборота на некоторых этапах проблемы не возникают вообще или же это происходит очень редко. Например, любой квалифицированный специалист знает сроки хранения тех или иных видов документов. Но есть такие места в бизнес-процессах, где со сложностями сталкиваются многие предприятия.[5]

К часто встречаемым проблемам на этапе архивирования и работы с архивом бумажных документов можно отнести: потеря документа, такая проблема может возникнуть как до отправки документа в архив, так и после; медленный поиск по архиву, при наличии большого количества документов поиск нужного экземпляра может отнять по-настоящему много времени; отсутствие централизованного хранилища, проблема актуальна для территориально разделенной сети представительств и филиалов одной организации; неподготовленность архива к чрезвычайным ситуациям. В случае возникновения чрезвычайных ситуаций (пожар, кража, стихийное бедствие), бумажный архив финансовых документов предприятия оказывается крайне незащищенным.[3]

Для решения проблем, сопровождающих бумажное архивирование документов, существует ряд методов: реорганизация всего бумажного архива; наем дополнительных сотрудников; автоматизация учета финансовой документации.[4]

Количество электронных документов во всем мире, в том числе и в России, быстро растет. Первая запись о том, что электронные документы включаются в состав Государственного архивного фонда страны, была

сделана в правительственном постановлении от апреля 1980 года: архивы этого постановления не оспаривали, но и не выполняли из-за отсутствия средств[2].

Во многих государственных и муниципальных архивах России в настоящее время хранятся электронные документы, проводятся работы по оцифровке архивных документов и научно-справочного аппарата архивов.

Все работы в электронном архиве соответствуют работам в архивах традиционных документов. Специфика работ определяется спецификой хранящихся в архиве документов[4].

Работу в электронных архивах, а также работу по сохранению, учету и использованию электронных документов регулируют в частности: Федеральный закон от 22 октября 2004 г. №125-ФЗ «Об архивном деле в Российской Федерации»; Федеральный закон от 27 июля 2006 г. №149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации»; Постановление Правительства Российской Федерации от 15 июня 2009 г. №477 «Об утверждении Правил делопроизводства в федеральных органах исполнительной власти»;Постановление Правительства Российской Федерации от 22 сентября 2009 г. №754 «Об утверждении Положения о системе межведомственного электронного документооборота»

Электронные архивные документы должны проверяться на наличие в них вредоносных компьютерных программ. Проверка проводится в следующих случаях: при приеме на хранилище в архив; через месяц после поступления в архив; через год после поступления в архив; при подготовке к выдаче единиц хранения электронных документов из хранилища перед началом использования или компьютерной обработки; после проведения работ по копированию, миграции и другой компьютерной обработки; при проверке технического состояния электронных документов.

В случае выявления «вирусов» осуществляется проверка на наличие «вирусов» всех программно-технических средств архива.

Доступ пользователей к электронным документам ограниченного доступа осуществляется с учетом требований, установленных действующим законодательством Российской Федерации и соответствующими нормативными правовыми актами[1].

Использованные источники :

1.Под общ. ред. Кабашова С.Ю. Информационно-документационное обеспечение управления: проблемы и перспективы. – Уфа: БАГСУ, 2013. – 139 с.

2. Михайлов О.А. Электронные документы в архивах: проблемы приема; обеспечения сохранности и использования: аналитический обзор зарубежного и отечественного опыта. – М.: МАКС Пресс, 2002. – 5 с.

3.Салихьянов Д.И., Шапошникова Р.Р. К вопросу о проблемах внедрения электронного документооборота. – ФГБОУ ВПО «Башкирский ГАУ» 2014 г. - 194-195 с .

4. Приказ Минкультуры РФ от 25.08.2010 № 558 «Об утверждении Перечня типовых управленческих архивных документов, образующихся в процессе деятельности государственных органов, органов местного самоуправления и организаций, с указанием сроков хранения».
5. Официальный сайт [Электронный ресурс]//http://efsol.ru/

Шапошникова Р.Р.
ассистент
кафедра «Государственное и муниципальное управление и право»
ФГБОУ ВО Башкирский государственный аграрный университет
Заманова А.И.
студент 3 курса
факультет «Информационных технологии и управления»
Россия, г. Уфа

К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМАХ ТРУДОУСТРОЙСТВА МОЛОДЕЖИ В СТЕРЛИТАМАКСКОМ РАЙОНЕ

Аннотация *: Статья посвящена проблеме трудоустройства молодежи в Стерлитамакском районе Республики Башкортостан . На данный момент как никогда важна тема будущего трудоустройства молодежи. Ведь работа это не только источник материального благополучия, но и возможность профессионального карьерного роста.*

Ключевые слова*: центр занятости , безработица , трудоустройство , молодежь , несовершеннолетние .*

Современная российская молодежь во многом определяет будущее не только отдельных регионов, но и всего Российского государства. Вопрос получения качественного образования, профессии и трудоустройство молодежи - в республике уделяют особое внимание. Проблема трудоустройства молодежи тема очень актуальна в современном обществе, так как молодежь - это будущее России. Особое внимание стоит уделить сельской молодежи, которая пытается реализовать себя, уезжает из родных сел в поисках лучшей жизни.

В Стерлитамакском районе Республики Башкортостан проживают 40 836 жителей, из них в возрасте от 14 до 30 лет - 10 078 человек, что составляет 24,6 % от общего числа населения. Проблема трудоустройства молодежи в районе остается одним из приоритетных задач. По данным центра занятости населения по г.Стерлитамак и Стерлитамакскому району статус безработного в возрасте до 30 лет имели в 2012 году – 598 жителей района, в 2013 году – 622 чел. и в 2014 году – 515 чел.[3].Трудоустройству мешают уровень и качество получения образования и невостребованность выпускников учебных заведений на рынке труда. В районах наблюдается нехватка рабочей силы [2]. Большинство студентов не хотят работать, за те деньги, которые им предлагает район. Сейчас более половины выпускников не могу найти работу по специальности, что негативно

влияет на профессиональное становление человека и определение его жизненного пути.

На решение этой проблемы предлагается совершенствование и развитие целевой подготовки специалистов сельского хозяйства высшей и средней квалификации в вузах и в средних специальных учебных заведении. Создать необходимые условия для повышения качества подготовки кадров. Молодые люди которые впервые выходят на рынок труда, не имеют стажа работы. Этот фактор обуславливает более низкую их конкурентоспособность. Поэтому эта проблема не решится без роли государства. Государство должно предоставлять больше опыта и профессиональных навыков для будущих специалистов. Молодым людям надо дать возможность полностью развить свои способности найти место в жизни.

В Стерлитамакском районе проводится определенная работа по трудоустройству на временные рабочие места, запланировано проведение ярмарок вакансий рабочих мест. За счет средства занятости населения в 2014 году было трудоустроено 277 человек. В 2015 году запланировано трудоустройство подростков в количестве 300 чел.[3]. Эта цифра существенно выше показателей предыдущих лет и здесь необходимо более тесное взаимодействие с предприятиями и хозяйствами района.

Таким образом, на решение данной проблемы в Стерлитамакском районе запланировано проведение ярмарки вакансии рабочих мест и трудоустройство на временные рабочие места, будут так же создаваться необходимые условия для повышения качества подготовки кадров . Ведь современная молодежь - это образ будущего российского государства.

Использованные источники:

1. Асадуллина, Н.З., Шапошникова Р.Р . Реализация кадровой политики в Российской Федерации : Цели и проблемы реализации [Текст] /Экономика и социум : Институт управления и социально-экономического развития - Саратов, - 2014. - № 1-1(10), – С. 123-125.

2. Николаева П.П Молодежь в социальном пространстве России. – М.: ИНФРА –М, 2008

3. Файзелгаянов, А.Ф., Шапошникова Р.Р. Анализ безработицы в Российской Федерации в период с 2004 по 2014 год [Текст] / Экономика и социум : - 2014. - № 25, – С. 77-78.

3. Официальный сайт Администрации муниципального района Стерлитамакский район [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.str-raion.ru//

Шарафутдинов А.Г., к.э.н.
Кадиева Х.Ш.
студент
Россия, г. Уфа

ВИДЫ УГРОЗ БЕЗОПАСНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМА

Статья посвящена проблеме безопасности экономических информационных систем. Дано понятие угрозы безопасности. В работе рассмотрена классификация возможных угроз. Также рассмотрены основные пути несанкционированного доступа к информации и экономическим информационным системам на примере зарубежного опыта.

Ключевые слова. Информация; защита; угроза безопасности; классификация угроз; конфиденциальность; компьютерные ресурсы.

Зарубежные публикации последних лет показывают, что потенциал для злоупотребления информацией, передаваемой по каналам связи развивалась и совершенствовалась не менее интенсивно, чем средства их предупреждения. В данном случае, защиты информации требуется не просто разработка частных механизмов защиты, а организация комплекса мер, т. е. использование специальных средств, методов и мер для предотвращения потери информации. В этом смысле, создавая новые современные технологии защиты информации в компьютерных информационных системах и сетях передачи данных. Далее хотелось бы подробнее рассмотреть какие угрозы безопасности возникают при использовании экономических информационных систем.

Несмотря на дорогостоящие методы и способы по обеспечению безопасности, функционирование компьютерных информационных систем неизбежно сталкивается с огромным количеством недостатков в защите информации. Неизбежным следствием стали постоянно увеличивающиеся расходы и усилия для защиты вашей информации. Однако для того, чтобы эти меры были эффективными, необходимо определить, что угроза безопасности информации, выявить возможные каналы утечки информации и пути несанкционированного доступа к защищаемым данным.

Под угрозой безопасности понимается действие или событие, которое может привести к разрушению, искажению или несанкционированному использованию информационных ресурсов, включая хранимую, передаваемую и обрабатываемой информации, а также программного и аппаратного обеспечения.

Угрозы могут быть разделены на случайные, или непреднамеренные, и умышленные. Первый источник может быть ошибки в программном обеспечении, отказы аппаратных средств, неправильные действия пользователей или администрации и т. д. Преднамеренные угрозы

стремятся причинить вред пользователям АИТ и, в свою очередь, делятся на активные и пассивные.

Пассивные угрозы, как правило, направлены на несанкционированное использование информационных ресурсов, не имея никакого влияния на их функционирование. Пассивной угрозой является, например, информация, циркулирующая в каналах связи путем прослушивания.

Активных угроз, направленных на нарушение нормального функционирования системы, сосредоточив внимание на аппаратные, программные и информационные ресурсы. Активным угрозам относятся уничтожение или помех на линии связи, чтобы нарушить работу компьютера или его операционной системы, искажение сведений в базах данных либо в системной информации и другими источниками активных угроз могут быть прямые хакеров, компьютерных вирусов и др [1, с. 125].
К основным угрозам информационной безопасности относятся:

- раскрытие конфиденциальной информации;
- компрометация информации;
- несанкционированное использование информационных ресурсов;
- ошибочное использование ресурсов;
- несанкционированный обмен информацией;
- неприятие информации;
- отказ в обслуживании [4, с. 63].

Так что угрозы раскрытия конфиденциальной информации могут быть несанкционированный доступ к базам данных, прослушивание каналов и т. д. В любом случае получение информации, богатство человека (группы лиц), другими лицами, их владельцам причинен значительный ущерб.

Компрометация информации, как правило, осуществляются путем внесения несанкционированных изменений в базы данных, при помощи которой пользователь вынужден либо отказаться от нее или приложить дополнительные усилия для выявления изменений и восстановления истинных сведений. В случае скомпрометированной информации потребитель подвергается опасности принятия неверных решений со всеми вытекающими последствиями.

Несанкционированное использование компьютерных ресурсов, с одной стороны, является средством раскрытия или компрометации информации, и имеет самостоятельное значение, поскольку, даже не касаясь пользователем или системной информации, может нанести определенный ущерб абонентам и администрации. Этот ущерб может варьировать в широких пределах — от сокращения поступления средств АЙТ вниз.

Ошибочное использование информационных ресурсов, как уполномоченный, тем не менее может привести к разрушению, раскрытию или компромисс этих ресурсов. Эта угроза часто является результатом ошибок в программном обеспечении АИТ.

Несанкционированный обмен информацией между абонентами может привести одного из них сведений, доступ к которым запрещен, что по своим последствиям равносильно раскрытию содержания маркетинговой информации [1, с. 107].

Отказ данные не будут распознаны получателем или отправителем информации фактов ее получения или отправки. В условиях маркетинговой деятельности это, в частности, позволяет участнику расторгнуть заключенные финансовые соглашения "техническим" путем, формально не отказываясь от них и нанося тем самым другой стороне значительный ущерб.

Отказ в обслуживании представляет собой весьма серьезную и широко распространенную угрозу, которая является источником АЙТ. Подобный отказ особенно опасен в ситуациях, когда задержка предоставления ресурсов пользователю может привести к серьезным последствиям. Таким образом, отсутствие у пользователя данных, необходимых для принятия решений, в течение периода, когда это решение может быть эффективно реализовано, может стать причиной нерациональных или даже антимонопольных действий.

Основными типовыми путями несанкционированного доступа к информации, сформулированной на основе анализа зарубежной печати, являются:

- перехват электронных излучений;
- принудительное электромагнитное излучение (свет) линий с целью получения паразитной модуляции;
- применение подслушивающих устройств (закладок);
- дистанционное фотографирование;
- перехват акустических излучений и восстановление текста принтера;
- хищение носителей информации и документальных отходов;
- чтение остаточной информации в памяти системы после выполнения санкционированных запросов;
- копирование массовой информации с преодолением мер защиты;
- маскировка под зарегистрированного пользователя;
- мистификация (заявки скрыты);
- использование программных ловушек;
- использование недостатков языков программирования и операционных систем;
- включение специального подразделения типа "троянский конь";
- незаконное подключение к оборудованию и линиям связи;

- злонамеренного повреждения механизмов защиты;
- внедрение и использование компьютерных вирусов[3, с. 99].

Следует отметить, что особую опасность в настоящее время представляет проблема компьютерных вирусов, ибо эффективной защиты против них разработать не удалось. Бытует мнение, что развитие создания вирусов подтолкнуло разработка все новых и новых способов защиты.

Использованные источники:

1. Бувальцева В.И., Глушакова О.В. Экономический анализ: учебное пособие Кемеровский государственный университет, 2011.- 306 с.
2. Бухарин С.В., Мельников А.В. Информационные системы в экономике: учебное пособие.- Воронеж: Воронежский государственный университет инженерных технологий, 2012.- 103 с.
3. Вдовин В.М. Предметно-ориентированные экономические информационные системы: учебное пособие / В.М. Вдовин, Л.Е. Суркова, А.А. Шурупов.- 3-е изд.- М.: Дашков и Ко, 2013.- 386 с.
4. Данелян Т.Я. Экономические информационные системы (ЭИС) предприятий и организаций. Ч. 1: учебное пособие Московский государственный университет экономики, статистики и информатики, 2009.- 139 с.
5. Мещихина Е.Д. Информационные системы и технологии в экономике: учебное пособие / Е.Д. Мещихина, О.Е. Иванов.- Йошкар- Ола: МарГТУ, 2012.- 182 с.

Шведун В.А., к.э.н.
старший научный сотрудник
Национальный университет гражданской защиты Украины
Украина, г.Харьков

ОБОСНОВАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ РЕКЛАМЫ

Постановка проблемы. На современном этапе множество компаний, которые функционируют в пределах разнохарактерных сфер производства и предоставления услуг, активно используют возможности новых форм и методов распространения рекламы. Это обусловлено тем, что современная реклама в условиях насыщенности информационного пространства предложениями различных производителей имеет потребность в новых решениях. Для того чтобы реклама вызвала интерес у потребителей, современная рекламная кампания, кроме традиционных, должна включать в себя элементы инновационных технологий, которые, в свою очередь, способны значительно расширить функции рекламного предложения, поскольку новая реклама не только сообщает целевой аудитории о компании, товаре, услуге, но и допускает наличие различных форм активного отклика потребителя. Тем не менее, инновационная реклама еще достаточно слабо освящена в национальном

законодательстве. Кроме того, на современном этапе отсутствует должное организационное обеспечение управления процессами ее производства и распространения. Все это свидетельствует о необходимости государственного регулирования инновационной рекламы и, соответственно, об актуальности выбранной темы исследования.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемам государственного регулирования рекламной деятельности посвятили свои наработки такие ученые, как Е.В. Ромат, А. М. Гринько-Гузевская, Л. А. Микитенко и др.

Тем не менее, недостаточно освященными остаются вопросы государственного регулирования инновационной рекламы.

Цель статьи. Исходя из вышеизложенного, целью данной статьи является обоснование необходимости государственного регулирования инновационной рекламы.

Для достижения поставленной цели в работе были сформулированы и решены такие задачи:

- обзор особенностей инновационных видов рекламы;
- акцентирование внимания на Интернет-рекламе, как наиболее перспективной разновидности инновационной рекламы;
- выявление текущих проблем в контексте правового регулирования Интернет-рекламы.

Изложение основного материала. Следует отметить, что инновации участников рынка рекламы представляют собой идею, материальный объект или деятельность, которые являются новыми для организационных систем, генерирующих и использующих их при предоставлении рекламных услуг. Появление и распространение инноваций в области развития рекламы тесно связано с изменениями в вещественной и социальной среде общества. При всем многообразии инноваций в их динамике прослеживается определенная логика, которая дает основание для их систематизации и эффективного управления инновационной деятельностью в рекламе. При этом следует отметить, что в процессе развития современной рекламы присутствуют так называемые «переломные моменты», т.е. такие ситуации, когда развитие рекламных технологий приводит к возникновению определенной принципиальной схемы в разработке техники проведения рекламной кампании для основных участников рекламного рынка. Конструкции подобных моделей становятся основой для многочисленных последующих нововведений в процессе постепенной эволюции рекламной практики. В результате эти модели оказываются связанными с целой серией технологических сдвигов в области рекламы, которые наблюдаются на протяжении определенного периода времени, что, в свою очередь, делает возможным соответствие отечественной рекламы европейским и международным требованиям.

Исходя из вышеуказанного, необходимым видится государственное регулирование инновационной рекламы. При этом следует принять во внимание, что в данном контексте должно присутствовать стимулирование инновационной рекламы, ориентированное на повышение положительных эффектов от рекламной деятельности. Необходимо указать, что наибольшей мерой увеличению положительных эффектов способствует социальная реклама, однако и инновационная коммерческая реклама также может вносить свой вклад в расширение положительных общественных эффектов рекламной деятельности.

Следует отметить, что современная реклама большей частью использует мобильные технологии с наличием промо-игр, опросов, розыгрышей, викторин. При этом необходимо учитывать, что инновационная реклама допускает высокую степень интерактивности, т.е. привлечение потенциального потребителя, повышение его заинтересованности в конкретном предложении. Исходя из этого, целесообразно предположить, что инновационной рекламе присущ высокий уровень эффективности. В современном мире, который отличается высоким уровнем насыщенности рынка традиционных рекламных средств и носителей и, соответственно, уменьшением отдачи от рекламы, распространяемой с их помощью, необходимым является внедрение качественно новой рекламы, которая открывает новые возможности доведения предложений до потребителей. Соответственно, инновационная реклама постепенно становится неотъемлемой частью любой кампании по продвижению товаров и услуг.

Исходя из этого, в нынешних условиях существует зависимость между конкурентоспособностью участника рекламного рынка и его способностью решать проблемы управления собственной инновационной деятельностью. А, учитывая то, что деятельность любого участника рекламного рынка все больше приобретает международный характер, инновативность становится одним из основных факторов конкурентоспособности рекламных кампаний, которые внедряются на мировом уровне.

Инновации в рекламе являются необходимыми условиями долгосрочного успеха. Инновации необходимы во всех аспектах рекламной деятельности участника рекламного рынка.

Инновации в рекламе обеспечивают расширение ее возможностей за счет увеличения количества и качества рекламных услуг, которые предоставляются потребителям. Единой целью управления инновационной деятельностью в рекламе является предоставление потребителям более качественных рекламных услуг в той сфере, где участник рекламного рынка имеет безусловные конкурентные преимущества. Соответственно, инновационная деятельность в рекламе позволит компаниям предоставлять потребителям еще больше рекламных услуг, которые, в свою очередь,

будут стимулировать развитие рекламного рынка в целом, и будут оказывать содействие общенациональному социально-экономическому развитию [3].

Из современных инновационных видов рекламы целесообразно выделить такие (рис. 1) [2]. При этом среди всех видов инновационной рекламы, представленных на рис. 1, наиболее активно развивающейся является Интернет-реклама. При этом целесообразно отметить, что смысловая нагрузка Интернет-рекламы, как и любого другого вида рекламы, состоит именно в формировании и активизации интереса потенциальных потребителей товаров и услуг.

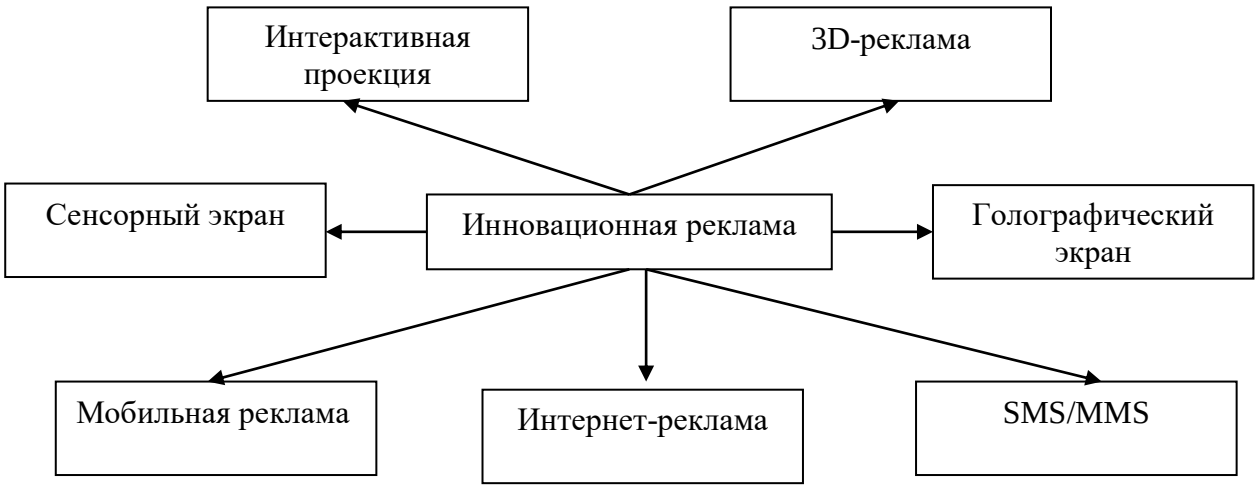


Рис. 1. Виды инновационной рекламы

Следует понимать, что потребитель не может быть систематически заинтересованным в получении рекламной информации, поэтому крайне актуальным является применение инновационных форм привлечения внимания, и именно сеть Интернет сегодня предоставляет возможности для реализации таких форм. При этом целесообразно принять во внимание, что несомненным преимуществом Интернет-рекламы являются безграничные возможности для воплощения идей, поскольку чрезмерная информационная перегрузка потребителей затрудняет доступ бренда к их сознанию. Инновационная реклама способна решить данную проблему, поскольку она заметно выделяется на фоне традиционных форм представления рекламной информации, чаще всего сопровождается сильным эффектом вирусной рекламы и имеет довольно высокий показатель прибыльности инвестиционных вложений. Данное обстоятельство обусловлено тем фатом, что развитие технологий и форматов Интернет-рекламы на протяжении последних лет происходит активными темпами. Тем не менее, в большинстве случаев предложение рекламных продуктов в сети Интернет ограничивается баннерной и контекстной рекламой, созданием собственной персональной

страницы/сайта, специальным предложением или контактом с Интернет-партнером [1].

Резюмируя вышесказанное, можно целиком констатировать, что сеть Интернет позволяет существенным образом уменьшить затраты, связанные с рекламой и реализацией продукции и услуг, увеличить объемы продаж в условиях ненавязчивости рекламной информации. Соответственно, на протяжении ближайшего времени этот вид инновационной рекламы будет получать все более полное и быстрое распространение. Безусловно, что непосредственными производителями рекламы чаще всего выступают коммерческие организации, которые ориентированы на внедрение инноваций в среде рекламного бизнеса исключительно с точки зрения максимизации прибыли. Тем не менее, инновационная реклама допускает активное привлечение непосредственного потребителя в информационное рекламное поле, поэтому, активно влияет на социальную сферу. В частности, подобная реклама может защищать права и свободы потребителей. При этом необходимо указать, что правовые проблемы сети Интернет включают широкий круг вопросов.

В этом контексте нужно обратить внимание на тот факт, что на сегодняшний день ни в одной из стран мира не существует целиком сформированного законодательства относительно Интернет-рекламы. Так, действующие нормативные акты регулируют лишь некоторые аспекты функционирования сети Интернет.

Кроме того, следует отметить, что значительной проблемой в сфере правового регулирования рекламы в сети Интернет является неопределенность со сферой влияния украинского законодательства в глобальном информационном пространстве. Речь идет о том, что до сих пор отсутствует понятие Интернет-территории Украины. В соответствии с Законом Украины “О телекоммуникациях” от 18.11.2003 № 1280-IV, сайты с доменом UA являются сайтами с доменом верхнего уровня иерархического адресного пространства сети Интернет, созданного на основе кодирования названий стран согласно международным стандартам, для обслуживания адресного пространства украинского сегмента сети Интернет. Однако такое определение не является достаточным для ограничения территории действия украинского законодательства, т.к. большое количество украинских сайтов подлежит размещению в прочих доменных зонах. В этом контексте можно столкнуться с проблемой применения ст. 6 «Принципы деятельности в сфере телекоммуникаций» Закона Украины «О телекоммуникациях», в которой сказано, что применение языка в рекламе осуществляется согласно действующему законодательству Украины о языках.

Исходя из этого, необходимым является государственное регулирование инновационной рекламы, в частности, Интернет-рекламы.

Выводы из данного исследования и перспективы дальнейших изысканий в данном направлении. Таким образом, в результате проведения данного исследования были получены следующие выводы.

1. Обзор инновационных видов рекламы позволил сделать заключение, что на современном этапе выделяют такие их виды: интерактивная проекция, сенсорный экран, голографический экран, 3D-реклама, мобильная реклама, Интернет-реклама, SMS/MMS-реклама.

2. Обосновано, что Интернет-реклама на современном этапе является наиболее перспективной разновидностью инновационной рекламы исходя из возможности активного задействования интерактивных форм привлечения внимания потребителя.

3. Выявлены текущие проблемы в контексте правового регулирования Интернет-рекламы, связанные с невозможностью выделения правового национального пространства в глобальном информационном пространстве. При этом сделан акцент на отсутствие полностью сформированного законодательства относительно государственного регулирования Интернет-рекламы в странах мира.

Проведенные исследования являются качественной основой для разработки орагизационно-правовых основ государсвтенного регулирования инновационной рекламы.

Использованные источники:

1. Гринько-Гузевская А. М. Правовое регулирование рекламной деятельности: принципы и их реализация / А. М. Гринько-Гузевская // Внешняя торговля: право и экономика. – 2006. – № 2. – С. 106–110.
2. Микитенко Л. А. Государственный контроль рекламной деятельности в Украине : монография / Л. А. Микитенко. – К. : Киевский национальный торгово-экономический университет, 2011. – 142 с.
3. Ромат Е. В. Трансформация модели государственного управления рекламной деятельностью в переходных условиях : монография / Е. В. Ромат. – К. : Изд-во НАДУ, 2003. – 380 с.

Шевченко В.А.
студент 5 курса
Зюзина Н.Н., к.э.н.
доцент
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г.Липецк

INSTAGRAM КАК ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ БРЕНДА

Аннотация: В данной статье рассматривается одна из известных программ, которая используется в социальной сети, проанализированы основные назначения данной программы, а также определены функции и задачи Instagram, способствующие продвижению бренда.

Ключевые слова: Instagram, бренд- маркетинг, хэштег, лайк, комментарии.

Ежедневно в Instagram публикуется до тысячи миллионов фотографий со всего мира. На сегодняшний день количество посетителей и пользователей в социальной сети растет постоянно. Россия одно из самых стран, в которой динамично развиваются социальные сети.

Instagram - это бесплатное приложение, предназначенное для размещения в сети, обмена и обработки фотографий, а также публикации видеозаписей.

Instagram - это прекрасная возможность для того, чтобы привлечь аудиторию, и мы об этом уже неоднократно рассказывали. С его помощью пользователи Instagram не просто просматривают бесконечный контент — они используют его для знакомства с новыми продуктами и брендами. В современное время растет процент пользователей, которые считают эту социальную сеть платформой **одним из топ-10 каналов**, используемых для нахождения продуктов. Кроме того, пользователи Instagram в большинстве случаях лучше запоминают бренд-маркетинг в социальной сети, нежели в телевизионных рекламных роликах и других традиционных средствах массовой информации.

Социальные сети сегодня превратились в один из самых действенных инструментов маркетинга. Их аудитория уже давно превысила потенциальную аудиторию не только любых печатных СМИ и радио, но и телевидения.

Для начала следует обратить внимание, что Instagram – это социальная сеть, которая специализируется в первую очередь на фотографиях, сделанных с мобильного телефона или планшета, а значит и основной рекламный контент будет графического характера. В то же время появилась возможность загружать на Instagram короткие ролики (не длиннее 15 секунд), что добавляет еще больше возможностей для умного маркетолога.

Целевая аудитория. В настоящее время Instagramom пользуются как подростки и взрослые, так и пожилые люди. По данным маркетинговых исследований, подростки проявляют большую активность в виде оставления комментариев, лайков и просмотров в целом.

Видео - это новый способ продвижения своего продукта в Instagram, в процессе оно пользуется довольно низкой популярностью у пользователей. Так, по статистике, одна фотография получает лайки от 35-40 подписчиков из каждой тысяч, а видео лишь от 27.

Активность пользователей в Instagram распределена неравномерно. Но, учитывая, что он распространен во всем мире, и если ваша продукция также пользуется популярностью во всем мире, то работать можете 24 часа 7 дней в неделю.

По своей эффективности (наибольшее количество лайков на число размещенных записей) бесспорно лидируют выходные дни – воскресенье и суббота. Немного от субботы отстает пятница. А вот самым непродуктивным днем является середина рабочее недели – среда.

Что касается по времени, то тут все неоднозначно. Фотографии наиболее активно комментируются в рабочее время – с 8 утра до 17 часов дня. А вот видео – наоборот, в нерабочее время – с 17 часов дня до 8 утра. Объясняется это довольно просто – посмотреть фото можно легко и быстро, а на видео нужно тратить время, да еще и звук включать.

Лайки, а не комментарии. Instagram - это именно та социальная сеть, где человек должен увидеть вашу картинку, на которой изображена реклама продукта, впечатлиться, запомнить ее, поставить лайк.

Хэштеги – это отличная возможность привлечь дополнительных клиентов на свою страницу. С помощью хэштегов можно как выполнять поиск изображений, так и помечать свои снимки, чтобы могли найти вас. Тут важно соблюдать два правила: 1) Чем больше хэштегов, тем больше клиентов придет на вашу страницу. Желательно, чтобы к любой фотографии у вас их было более 10; 2) Хэштегов может быть сколько угодно много, но все они должны относиться к вашей фотографии. Каждый хэштег - это активная ссылка.

Успех маркетинговой компании в Instagram зависит от первого впечатления. Необходимо добиться такого эффекта, чтобы пользователь посмотрел на вашу фотографию, впечатлился ей, поставил лайк и перешел к следующей. Не нужно рассчитывать на «вдумчивых» людей или на повторное впечатление. Тут важно сразу же впечатлять своего потенциального клиента. Никто не будет возвращаться к вашей фотографии повторно.

В заключении, можно сказать, что Instagram дает брендам: узнаваемость, лояльность, управление репутацией и обратная связь, лидогенерация (получение целевых обращений в компанию), привлечение новых клиентов, мотивация постоянных клиентов на повторные посещения. Маркетинг в социальных медиа действительно позволяет эффективно решать множество бизнес-задач. При этом, используя их разумно, можно значительно сократить свои рекламные, PR и маркетинговые бюджеты.

Использованные источники:

1. Гуров Г. Г. Интернет для бизнеса,- М., 2012 г.,- С. 68
2. www.marketing.spb.ru
3. Программа «Instagram»

Шевченко В.А.
студентка 5 курса
Зюзина Н.Н., к.э.н.
доцент
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г.Липецк

ЧТО ТАКОЕ СКРЫТЫЙ МАРКЕТИНГ?

Аннотация: В данной статье рассматривается одна из технологий продвижения продукта – скрытый маркетинг, рассматриваются недостатки и преимущества, цели данного метода, а также описывает *особенность скрытого маркетинга.*

Ключевые слова: скрытый маркетинг, блоггер, youtube.

Скрытый маркетинг – это комплекс нерекламных мероприятий, направленных на создание положительного имиджа бренда, товара, услуги или компании.

Цель скрытого маркетинга - создание слухов, мощнейшего инструмента маркетинга, который способен достигать даже изолированных от основного сообщества людей, к тому же, слухам верят больше чем официальным сообщениям или рекламе. К нерекламным источникам относятся обычные люди, ученые, знаменитости, которые информацию передают через обыкновенные беседы и интервью. Но тот, кто осуществляет скрытый маркетинг, должен выглядеть равным тем, кто является его целевой аудиторией, должно создаваться впечатление, что у него нет никаких причин продвигать продукт, кроме искренней позитивной оценки. Например, служащие компании не могут этим заниматься, так как очевидна их заинтересованность.

1. Преимущества

- эффективность — сообщение кажется достоверным;
- прямое воздействие на аудиторию;
- оперативность — кампания быстро охватывает огромное число людей;
- прозрачный анализ результатов;
- доступность — обойдется дешевле других инструментов, особенно контекстной рекламы.

2.Недостатки

Минус один — «проницательный» клиент, понимающий все уловки. Некомпетентность приводит к потере доверия клиента. Вырастет число негативных откликов online, а это долго придется исправлять.

Отличительной особенностью скрытого маркетинга является то, что покупателю не навязывают какой - либо товар, а предлагают какой-то вариант, следовательно, у покупателя меняется мотивация покупки того или иного товара. Скрытый маркетинг дает бизнесу увеличение продаж, известность бренду, авторитетность компании, охват потребителей, репутация продуктов.

Примером скрытого маркетинга является, например, когда один из популярных блоггеров на YouTube постоянно одевается в одежду одной и той же марки, причем таким образом, что логотип этой одежды всегда виден в кадре. При этом сам блоггер за все время выступления ни разу открыто не называет фирму и не рекламирует ее. И у человека создается впечатление, что это не реклама, а просто личный выбор блоггера, которого он постоянно смотрит.

При использовании скрытого маркетинга существуют риски. Во-первых, во многих странах мира скрытый маркетинг официально запрещен. Во-вторых, если не соблюдать осторожность и станет известно, что какие-то слова являются всего лишь маркетингом, то это повлечет противоположную ситуацию, и потребители начнут относиться к товару гораздо хуже, чем до проведения маркетинговой компании. К тому же последствия плохого скрытого маркетинга загладить гораздо сложнее. Кстати, еще одно плохое свойство скрытого маркетинга - его результаты очень сложно предсказать. Никогда не знаешь, какая идея хорошо пройдет, а какая будет встречена непониманием.

Таким образом, скрытый маркетинг - это эффективный, но опасный способ воздействия на покупателей. Использовать его нужно очень осторожно и в небольших масштабах. Но, с другой стороны, и отказываться от него полностью нельзя. Ведь в случае успеха, скрытый маркетинг можете перерасти в вирусный маркетинг. А это уже совсем другой уровень, как по восприятию покупателями, так и по своей надежности.

Использованные источники:

1. Битере Д., Випперман *К.* Как продать свои услуги. — СПб., 2013 г., - С. 65
2. http://www.marketing.spb.ru/

УДК 368.8

Шепелин Г.И., к.э.н.
доцент
кафедра «Страховое дело»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ»
Поцеюн М.И.
студент 4 курс
факультет «Кредитно-экономический»
Россия, г. Москва

СТРАХОВАНИЕ РИСКОВ ПРЕДПРИЯТИЙ, ОСНОВАННЫХ НА КРЕДИТНЫХ ОПЕРАЦИЯХ

Представленная статья посвящена проблеме изучения теоретических и практических основ страхования кредитных рисков фирм. Был проведен анализ российского и зарубежного опыта кредитного

страхования. Кроме того в рамках настоящей статьи были выявлены основные тенденции и направления развития кредитного страхования в России и мире.

Ключевые слова: страхование кредитных рисков, страховой рынок, основные тенденции.

Presented article is devoted to the problem of studying theoretical and practical principal of credit insurance. The analysis of Russian and foreign experience of credit insurance was held. The article tells about the major trends and directions of development of credit insurance in Russia and in the world.

Keywords: credit insurance, insurance market, key trends.

С развитием экономических отношений одним из важнейших факторов конкурентной борьбы становится предложение наиболее оптимальных условий оплаты товаров или услуг. По мере отказа российских компаний от налогово- оптимизированных схем в расчете со своими покупателями все большее распространение получает оплата товаров и услуг на условиях коммерческого или экспортного кредита. Позволяя получить значительные конкурентные преимущества, предоставление отсрочки платежа, одновременно является источником кредитного риска, который возникает при снижении платежеспособности или банкротства контрагента в течение срока кредитования.

Объектом кредитного страхования выступают имущественные интересы кредиторов (страхователей), связанные с возможным наступлением убытков в результате полного или частичного неисполнения должниками взятых на себя договорных обязательств.

Цель кредитного страхования - защита имущественных интересов участников торговой деятельности, осуществляющих операции на условиях отсрочки оплаты.

Таким образом, кредитное страхование – вид страхования, предусматривающий обязанность страховщика по страховым выплатам в размере частичной компенсации убытков страхователя в результате невыполненных контрагентом обязательствам по контрактам, предусматривающим в качестве условий оплаты товаров, работ или услуг коммерческий или экспортный кредит.

Ставка премии по кредитному страхованию определяется в процентах к страховой сумме или к непогашенной сумме кредита и дифференцируется в зависимости от ряда значимых факторов.

Как и любой вид экономических отношений, кредитное страхование основывается на некоторых базовых принципах:

1) Предоставление страхового покрытия осуществляется только по операциям, связанным с реализацией продукции;
2) Лицо, выступающее кредитором по сделке является страховщиком по договору страхования данной сделки;
3) Обязательным аспектом является оценка кредитного риска;

4) Страхованию подлежат только строго определенные риски;
5) В течение всего действия договора страхования осуществляется постоянный мониторинг финансового положения контрагента страхователя.

На базе основных принципов кредитного страхования можно выделить характерные функции: рисковую, предупредительную, контрольную, перераспределительную, информационную и функцию финансового рычага.

В ряде научных работ отмечается, что страхование кредитных рисков осуществляется по двум направлениям:

- страхование самого кредита;
- страхование ответственности за ненадлежащее выполнение (невыполнение) обязательств заемщика по кредитному договору.

Относительно непосредственно кредитного страхования в России и истории его развития, выделяются следующие аспекты. В 1913 г. предпринималась попытка создания Южно-Русского общества взаимного страхования от неплатежей, закончившаяся без особых успехов. Уже в 1912 г. количество неплатежей в России достигало 10% суммарной стоимости товаров, тогда как в развитых европейских странах этот показатель не превышал 1%.

В советский период с ликвидацией коммерческого кредита потребность в таком страховании отпала. В 1989 — 1990 гг. с окончанием периода государственной страховой монополии и началом страхового бума в условиях отсутствия законодательной базы и контроля новые страховые компании стали страховать все и от всего. Горячее желание новых страховщиков быстрее заработать, помноженное на их непрофессионализм в страховом деле и подкрепленное, к сожалению, органами Госстраха, после долгих лет страховой монополии не воспринимавшими понятие «нестрахуемый риск», сделало свое дело. Размеры таких операций достигли огромных величин. И первые отказы страховых компаний в выплате возмещений и их банкротства были связаны именно с этим российским вариантом кредитного страхования.

В стране, где отсутствует практика банкротства, где бухгалтерский учет далек от совершенства, масштабы взаимных неплатежей достигают сотен триллионов рублей, банковская система нестабильна, рынок «не страдает» изобилием товаров и их качеством. Проводить страхование кредитных рисков, даже по невиданным для страхования ставкам (20-30 %) — дело неприемлемое. Страховые компании по существу превращаются в кредитные управления банков. К счастью, этап первоначальных ошибок закончился, и многие серьезные страховые компании отказались от таких операций.

На сегодняшний день рынок кредитного страхования в России остается на начальном этапе своего развития. Несовершенство

нормативно-правовой базы, регулирующей данный вид кредитования и практическое отсутствие страховых компаний предоставляющих услуги в сфере страхования коммерческих кредитов, тормозят его развитие, не позволяя занять достойную нишу на рынке страховых услуг. Так, на отечественном рынке кредитного страхования действует весьма небольшое количество страховых компаний, причем массового прихода страховых компаний в этот сегмент в ближайшее время не ожидается — рынок слишком узкий. И это характерно не только для России, но и для всего мира в целом. Всего три страховщика занимают примерно 85% всего мирового рынка страхования кредитных рисков. Это французский "Coface", немецкая компания "Euler Hermes" и голландско-немецко-испанская "AT Radius". По причине наличия высоких барьеров входа, данный рынок не может быть массовым. Этим объясняется и тот факт, что прочие компании, осуществляющие свою деятельность в сфере кредитного страхования, по объему операций и по распространению своих операций в мире значительно меньше любого из этой тройки.

Практика страхования кредитного риска как своеобразной отрасли страхового дела зародилось за рубежом более 150 лет назад, когда в 1839 году итальянским ученым Сангинетти было дано теоретическое обоснование возможности страхования кредитных рисков.

На протяжении последующих 150 лет кредитное страхование прошло трудный путь становления, на котором десятки страховых компаний разорились и исчезли, сотни свернули свои операции в этой отрасли, а выжившие — выработали жесткие схемы и требования к такому страхованию.

После первой мировой войны в связи с быстрым развитием международной торговли, образованием множества государственных предприятий и усилением политической нестабильности, у экспортеров возникла необходимость страхования политических рисков неплатежа, покрыть которые частные компании оказались не в состоянии. В большинстве развитых стран создавались в разной юридической форме специализированные страховые компании, которые страховали политические риски неплатежа по контрактам национальных экспортеров за счет государственного бюджета своих стран. В этих операциях, по сути, речь уже шла не "о чистом", классическом страховании, а о стимулировании национального экспорта при поддержке бюджета, но на возвратной базе. Однако, параллельно интенсивно развивался и частный рынок кредитного страхования, покрывавший кредитные риски внутри отдельных стран и в торговле развитых стран между собой, где политический риск минимален и на первое место выходят коммерческие риски неплатежа.

Первоначально все компании страховали только неплатеж по причине банкротства, в дальнейшем страховое покрытие распространилось

на длительные задержки платежа, вызванные финансовыми затруднениями покупателя.

Мировой сбор страховой премии по частному кредитному страхованию постоянно увеличивался, сохраняя положительную динамику и по сей день. Однако сильных частных кредитных страховщиков можно пересчитать по пальцам. В основном это либо огромные многоотраслевые страховые корпорации, где кредитное страхование занимает небольшую долю операций, либо чисто специализированные на кредитном страховании компании, не занимающиеся другими видами страхования.

Стоит отметить, что мировой рынок кредитного страхования является небольшим по сравнению с другими видами страхования. В настоящее время доля кредитного страхования составляет всего 0,2% в мировом сборе страховой премии, что составляет порядка $7 млрд. При этом годовой объем застрахованных коммерческих кредитов составляет порядка $2 трлн. Основная часть собираемой страховой премии приходится на страны Западной Европы. «Отсталость» США в этом вопросе объясняется существованием культуры корпоративного кредитного менеджмента и хорошо развитым институтом предоставления страховых гарантий.

Несмотря на свой небольшой по сравнению с другими видами страхования денежный оборот, кредитное страхование является единственной сверхконцентрированной отраслью рынка. Три группы: Euler Hermes, Atradius, COFACE, контролируют 90% мирового рынка. Большую роль в такой концентрации играет участие государственных бюджетов в программах страхования экспортных кредитов.

Помимо значительного акционерного капитала для активного проведения кредитного страхования требуется наличие высокого международного рейтинга, поддержка ведущих перестраховщиков, опытные, квалифицированные кадры «андеррайтеров» и обширные информационные базы. В связи с этим новых игроков в сфере мирового кредитного страхования практически не появляется.

Три основные группы страховщиков имеют очень хорошо диверсифицированный портфель по странам, секторам, срочности рисков, а также локальное присутствие в более чем 100 странах. Это позволяет им держать очень низкий уровень ставок и очень высокие лимиты на одного дебитора. При отсутствии жесткого национального протекционизма конкурировать с такими игроками по условиям страхования, лимитам и ставкам премии практически невозможно.

Принимая во внимание то, что 73% мировой премии по кредитному страхованию приходится на страны Западной Европы, и тот факт, что европейские перестраховочные общества, как правило, аффилированы с ведущими кредитными страховщиками, приходится констатировать, что

политика кредитных перестраховщиков лишь увеличивает возможность картельных сговоров на рынке.

Важно отметить, что отрасль кредитного страхования значительно зависит от экономических циклов. Если экономика страны находится в состоянии рецессии, то прибыли кредитных страховщиков, несмотря на увеличивающийся спрос на их услуги, резко сокращаются, так как число банкротств растет. И напротив, если экономика находится на подъеме, кредитные страховщики получают значительную прибыль в результате низкой убыточности страховых операций. Такая цикличность кредитного страхования приводит к необходимости высокой капиталоемкости отрасли. А это, в свою очередь, ведет к концентрации капитала.

Одним из способов борьбы с цикличностью в отрасли является географическая диверсификация. Несмотря на усиливающиеся процессы глобализации, кризисы, как правило, одновременно происходят лишь в определенной группе стран, поэтому прибыль кредитного страховщика, который в своем портфеле держит риски на разные регионы, в таком случае будут обеспечивать благополучные страны. Именно стремление расширить свое представительство в различных странах, в сочетании с концентрацией капитала, послужили импульсом к объединению кредитных страховщиков и выход их на новые рынки в конце 80-х годов.

В связи с тем, что рост собираемой премии в кредитном страховании объективно ограничен размерами мировой торговли, кредитные страховщики выходят на новые рынки и предлагают такие услуги, как: факторинг, кредитный менеджмент, взыскание долгов, предоставлении информация о компаниях.

Кроме дополнительных доходов, подобная диверсификация бизнеса является эффективным инструментом стратегического риск-менеджмента самих страховщиков. Доходы кредитных страховщиков от нестрахового бизнеса увеличиваются с каждым годом.

Суммируя все вышесказанное можно констатировать, что в ближайшие годы мировой рынок кредитного страхования будет характеризоваться следующими тенденциями:

- сверхвысокая концентрация рынка, приводящая к абсолютной ведущей роли нескольких компаний и наличию труднопреодолимых барьеров входа для новых игроков;
- географическая диверсификация интересов кредитных страховщиков;
- диверсификация кредитных страховщиков по видам деятельности, увеличивающаяся ориентация на нестраховые виды бизнеса.

В свете того, что основным предметом конкуренции ведущих мировых страховщиков являются крупные транснациональные компании, которые, в свою очередь, заинтересованы в покрытии своих рисков на Россию (российская часть клиентского портфеля транснациональных корпораций может достигать 5–10 % мирового портфеля), российские

страховщики могли бы попытаться стать активными игроками на мировом рынке, но, к сожалению, без серьезной государственной поддержки на сегодняшний день это представляется невозможным.

В 1926 году в Лондоне состоялась первая международная конференция по кредитному страхованию. Спустя два года в Париже была основана Международная ассоциация по страхованию кредитов МАСК (англ. ICIA), которая просуществовала до 1939 года. После Второй мировой войны в 1946 году в Цюрихе была создана ассоциация с аналогичным названием, целью деятельности которой является изучение основных аспектов кредитного страхования, защита интересов членов ассоциации и развитие взаимодействия между ними. На сегодняшний день на долю членов Ассоциации приходится более 95% мирового частного кредитного страхования.

На сегодняшний объем страховых премий имеет в целом положительную динамику, что свидетельствует о развитии данной отрасли страхования в мире, о ее востребованности и расширении сферы ее применения.

Что касается страховых выплат, осуществленным в совокупности крупнейшими мировыми компаниям по страхованию кредитных рисков, то данный показатель отражает цикличность развития мировой экономики и характеризуется неравномерной динамикой. Можно отметить резкое увеличение объема страховых выплат в 2008-2009 годах, когда экономика переживала сложнейший экономический кризис, а банкротство предприятий достигало немыслимых масштабов. На сегодняшний день можно наблюдать умеренный объем страховых выплат, однако больший, чем в посткризисный спокойный период развития мировой экономики.

В завершении хотелось бы сказать, что на сегодняшний день перспективы развития страхования кредитных рисков в России весьма туманны. Выделение страхования кредитных рисков в отдельную услугу в ряде компаний, присутствие на отечественном рынке более опытных зарубежных страховых фирм, развитие интереса предпринимателей к данному продукту страховой деятельности и прочие положительные тенденции развития отрасли дают шанс российским страховщикам со временем преуспеть в рассматриваемой сфере страхования, разумеется, при соответствующей поддержке государства, однако на данный момент судить о дальнейшем развитии столь инновационного для отечественных компаний вида страхования представляется весьма проблематичным.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 27.11.1992 №4015-1 (ред. от 29.06.2015) «Об организации страхового дела в Российской Федерации».
2. Страхование: учебник для бакалавров / под ред. Л.А. Орланюк-Малицкой, С.Ю. Яновой – М.: Юрайт, 2014. – 869 с.

3. Азарченков А.Б. Страхование кредитных рисков торговых операций: автореф. дис, … канд. эконом. наук: 08.00.10 / Азарченков Артем Борисович. – Москва, 2007. – 27 с.
4. Профессиональный страховой портал «Страхование сегодня» - http://www.insur-info.ru/ (дата обращения: 06.09.2015)

УДК 336,71; 368

Шепелин Г. И., к.э.н.
доцент
кафедра «Страховое дело»
ФГОБУ ВПО «Финансовый
университет при Правительстве РФ»
Крылова И.Ю.
студент 4 курса
факультет «Кредитно-экономический»
Россия, г. Москва

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ БАНКОСТРАХОВАНИЯ В РОССИИ

Статья посвящена развитию банкострахования в России. Исследуются этапы становления банкострахования в России, анализируются преимущества и недостатки данного вида страхования. В статье дана краткая характеристика современного состояния российского рынка банкострахования, изучены наиболее проблемные аспекты его формирования, а также рассмотрены основные тенденции развития.

Ключевые слова: банкострахование, страховая компания, коммерческий банк, страховые услуги, каналы продаж страховых продуктов, партнерство.

The article is devoted to the development of bancassurance in Russia. Investigated stages of formation of bancassurance in Russia, analyzed the advantages and disadvantages of this type of insurance. The article summarizes the current state of the Russian market of bancassurance, studied the most problematic aspects of its formation, as well as the basic trends of development.

Key words: bancassurance, insurance company, commercial bank, insurance services, sales channels of insurance products, partnerships.

Модель сотрудничества страхового и банковского секторов экономики появилась в 1920-е гг. в странах Западной Европы. Понятие «банкострахование» зародилось во Франции в 70-х гг. XX века. Именно в это время начался большой спрос на ипотеку, вследствие чего страховщики начали реализовать услуги по страхованию жизни заемщиков в отделениях коммерческих банков.

Основная модель банкострахования на Западе представляет собой покупку коммерческими банками существующих страховых компаний.

Таким образом, коммерческий банк сегодня становится финансовым супермаркетом, который предоставляет услуги клиентам, как в банковской сфере, так и в страховой и в некоторых других финансовых сферах.

На сегодняшний день определение термина банкострахования является дискуссионным вопросом. Существует достаточно много определений этого понятия, данного как западными, так и отечественными экономистами. Так, например, экономисты Ф.Н. Ахмедов и У.И. Алиев считают, что «банкострахование – это процесс интеграции банков и страховщиков в целях реализации как страховых, так и банковских продуктов» [2, с. 68-89].

Достаточно детальное определение понятию банкострахования дают в своих научных трудах О.Ю. Донецкова и Е.А. Помогаева: «банкострахование – это новая организационно-функциональная конструкция на современном финансовом рынке. С институциональной точки зрения, банкострахование представляет собой модель партнёрства между страховыми компаниями и банками. С функциональной точки зрения, под банкострахованием понимается продажа страховых и банковских продуктов и услуг в отделениях банков» [3, с. 84].

По мнению Ю.Ю. Мягковой, «банкострахование – это объединение страховых компаний и коммерческих банков, которое основано на более эффективном использовании инфраструктуры и сети продаж» [4, с. 124].

Таким образом, проанализировав все вышеуказанные определения термина банкострахование, можно сделать вывод, что банкострахование представляет собой способ взаимного сотрудничества банков и страховых организаций через осуществление перекрестных продаж страховых полисов и банковских продуктов в отделениях банков в целях оптимизации системы каналов продаж, диверсификации предоставляемых услуг и повышения эффективности управления банковскими рисками.

Как уже было сказано выше, в современной рыночной экономике банкострахование – это, прежде всего, взаимовыгодное сотрудничество которое дает преимущества и банку, и страховой компании, и клиенту. Среди основных направлений банкострахования выделяют:

1. корпоративное;
2. розничное;
3. страхование рисков банков.

Определим достоинства банокстрахования для всех его участников.

Во-первых, для клиента:

- защита финансовой ответственности перед банком;
- гарантия возврата кредита в случае смерти заемщика или потери им трудоспособности;
- удобство оформления страхового полиса;
- финансовая защита имущества, передаваемого в залог, от разных рисков;

- повышение уровня сервиса;
- экономия времени и денежных средств.

Во- вторых, для банка:

- уменьшение рисков невозврата кредитов;
- диверсификация деятельности;
- повышение уровня конкурентоспособности;
- дополнительный комиссионный доход;
- привлечение новых клиентов,;
- использование страховых фондов банком в инвестиционных целях.

В-третьих, для страховщика:

- выход на новую нишу рынка и, соответственно, новых клиентов;
- уменьшение расходов на поиск новых каналов распространения страховых продуктов;
- повышение качества деятельности и имиджа организации;
- рост конкурентоспособности.

Таким образом, основные выгоды, мотивирующие партнерство страховщиков и банков - это рост доходности и конкурентоспособности, привлечение новых финансовых источников, а также уменьшение рисков.

В то же время банкострахование имеет некоторые недостатки:

1. Для клиента:

- Негибкость (стандартизированность) страховых продуктов в банкостраховании;
- Принудительное страхование, связанное с кредитованием.

2. Для банка:

- Страховые продукты требуют активного продвижения, «навязывания» их клиентам;
- Проблема выбора эффективных страховых компаний для сотрудничества.

3. Для Страховщика:

- Утрата персонального предоставления страховой услуги;
- Трудности в продвижение некоторых страховых продуктов и объяснения их предназначения клиентам из-за краткосрочных визитов клиентов в отделения банков.

В целом к недостаткам, препятствующим эффективному развитию банкострахования можно отнести и монополизацию финансовой отрасли, недоработанную законодательную базу; неодинаковой уровень зрелости страхового и банковского рынков; низкая страховая и финансовая культура населения; отсутствие необходимого программного обеспечения и другие.

Процесс формирования банкострахования в России отражает события, происходящие в мире в целом, и включает в себя следующие этапы:

1 этап (период до 2008 г.) – номинальное партнёрство страховых организаций с банками; страхование собственных рисков;

2 этап (период с 2008 до 2013 г.) – поиск банками страховых компаний, которые могли бы стать надежными партнерами;

3 этап (период 2014 г.) – отказ банков от покупки имеющихся уже на рынке страховых компаний и создание собственных аффилированных компаний, организация банковских групп;

4этап (период декабрь 2014-2015г.) – повышение ключевой ставки и кризис в российской экономике вызывают необходимость получения дополнительных комиссионных доходов [1, с. 26].

До современного экономического упадка отмечалось увеличение объемов кредитования малого и среднего бизнеса и, как следствие, объемы страхования жизни заемщиков, залогов и имущества также увеличивались, так как рост данного сегмента страхования лимитирован только ростом кредитования.

Исходя их статистических данных по России в сфере страхования, можно сделать вывод о том, что в последнее время происходит снижение темпов прироста и рост дальнейшей концентрации рынка банкострахования.

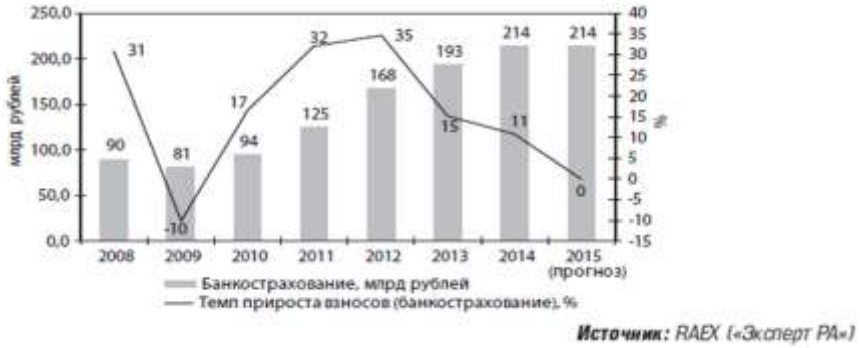


Рисунок 1 Динамика рынка банкострахования

Несмотря на сокращение кредитования, рынок банкострахования увеличился на 11% за 2014 год и составил 214 млрд. рублей. Как видно из рисунка 1, объем банкострахования в абсолютном выражении увеличивается с каждым годом. Но в то же время относительные показатели показывают противоположную тенденцию. Пик прироста банкострахования пришелся на 2012 год, а затем пошел на убыль.

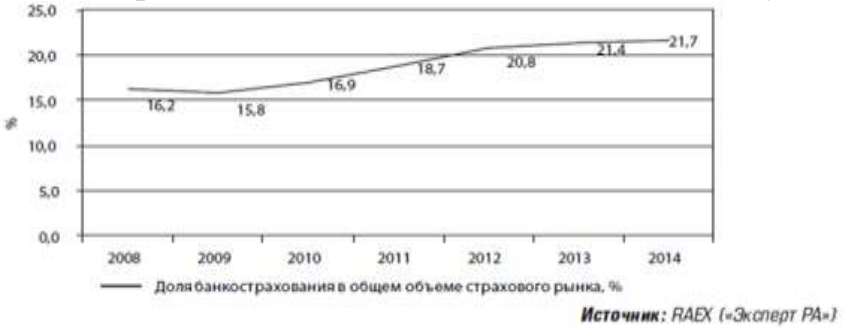
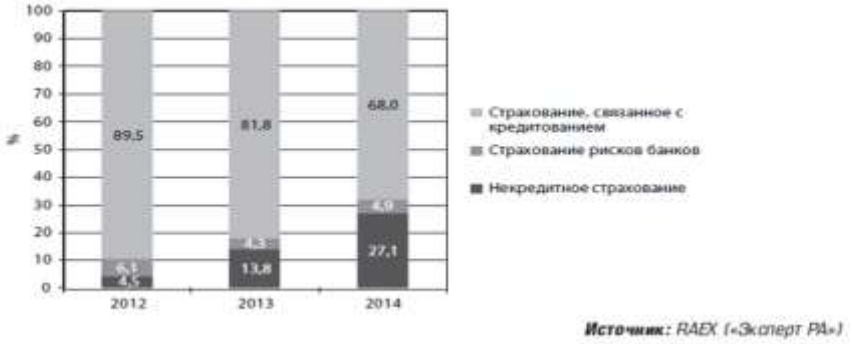


Рисунок 2 Доля банкострахования на страховом рынке

Доля банкострахования на рынке страхования за последние пять лет увеличилась на 5,9п.п. и по результатам 2014 года составила 21,7% (рис.2).



Источник: RAEX («Эксперт РА»)

Рисунок 3 Структура рынка банкострахования

На рис. 3 показан рост некредитного страхования, который не позволил рынку банкострахования сократиться вслед за объемами кредитования. Страхование, не связанное с кредитованием, увеличилось более чем в два раза - с 26,8 млрд. рублей за 2013 год до 58 млрд. рублей за 2014 год, а его доля в структуре банкострахования увеличилась с 13,8% до 27,1%. При этом розничное страхование, связанное с кредитованием, сократилось на 8%, страхование юридических лиц при кредитовании сократилось на 8,7% за 2014 год.

Розничное страхования, связанное с кредитованием имеет в своей структуре в основном два направления - наибольшую долю имеют страхование жизни и здоровья заемщика потребительских кредитов (45,3%) и автострахование(26,6%). Однако прирост в этих двух категориях отрицательный, что связано с сокращением автокредитования, а также сокращением объёма выдачи кредитов, в том числе необеспеченных. В то же время по прогнозу «Эксперт РА» объем предоставленных ипотечных кредитов сократится на 70% за 2015 году. Тем не менее, ужесточение требований к ипотечным заемщикам может привести к росту ипотечного страхования. Наибольший удельный вес в структуре розничного страхования, несвязанного с кредитованием, имеют инвестиционно-страховые продукты страхования жизни (48,3%) и смешанное страхование жизни(25,9). Стоит отметить, что рост взносов по некредитным видам банкострахования будет зависеть от активности страховых компаний и банков по продаже этих продуктов, а также от платежеспособного спроса населения. В структуре страхования юридических лиц через банки наибольшую долю занимает страхование имущества заемщиков (68,9%). В то же время мы наблюдаем прирост в 55п.п. в страховании жизни и здоровья владельцев малого и среднего бизнеса. Это объясняется тем, что, несмотря на уменьшение кредитов МСБ в 2015 году за счет ужесточения требований к заемщикам, страхование становится дополнительным требованием при кредитовании. А в структуре страхования рисков банков наибольшую долю занимает страхование сотрудников банка (74,3%).

Концентрация рынка банкострахования усиливается среди страховых компаний, входящих в топ-3, что связано с резким ростом доли ООО СК «Сбербанк страхование жизни» с 4,7% за 2013 год до 17% за 2014 год. В результате доля компаний из топ-3 увеличилась с 29% за 2013 год до 37%. В тройку лидеров по объему страховой премии по банкострахованию на 2015 год входят: ООО СК «Сбербанк страхование жизни», ООО СК «ВТБ Страхование» и Страховая группа «Альфастрахование». Таким образом, сильный прирост взносов ООО СК «Сбербанк страхование жизни» заместил часть падения рынка, связанного со снижением объемов кредитования, и обеспечил прирост всего рынка банкострахования. Отметим, что без учета взносов ООО СК «Сбербанк страхование жизни» рынок банкострахования сократился бы на 4% за 2014 год.

В заключении стоит отметить, что банкострахование способствует расширению сфер деятельности банков и страховых компаний и увеличению ее объемов, а также предоставлению выгодных условий сделок для клиентов и повышению уровня сервиса.

Среди современных тенденций развития банкострахования в России следует выделить увеличение доли банкострахования в общем объеме страхового рынка; рост рынка банкострахования в основном за счет увеличения доли ООО СК «Сбербанк страхование жизни»; снижение объемов страхования, связанного с кредитованием, и рост некредитного страхования в связи со сложившейся экономической ситуацией.

Использованные источники:

1. Алехина Е.С., Третьякова И.Н., Яблонская А.Е. Теоретические аспекты и современные тенденции развития банкострахования в России // Финансы и кредит. – 2015. – №26.
2. Ахмедов Ф.Н., Алиев У.И. Развитие рынка банкострахования Российской Федерации в современных условиях // Финансы и кредит. – 2013. – №4 (532).
3. Донецкова О.Ю., Помогаева Е.А. Банкострахование: учеб. Пособие. М.: Директ-Медиа, 2013. – с.84.
4. Мягкова Ю.Ю. Банкострахование как инструмент развития российского рынка страховых услуг – М.: РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2013. – с.124-132.
5. Официальный сайт рейтингового агентства «Эксперт РА». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://raexpert.ru/ (дата обращения: 04.09.2015).

УДК 336.71

Шепелин Г.И., к.э.н.
доцент
кафедра «Страховое дело»
ФГОБУ ВПО «Финансовый
университет при Правительстве РФ»
Лутикова Е.С.
студент 3 курса
факультет «Государственное
управление и финансовый контроль»
Россия, г. Москва

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ БАНКОСТРАХОВАНИЯ В РФ

Статья посвящена развитию банкострахования в России. Рассмотрены модели данного вида деятельности на примере российских компаний разного уровня. Показана динамика объемов банкострахования за последние годы. Отражены положительные и отрицательное аспекты банкострахования в России в сравнении в зарубежными странами. Выявлены перспективы развития банкострахование в ближайшем будущем и предложены выходы из предстоящего «кризиса банкострахования».

Ключевые слова: банкострахование, страховая премия, банк, договор страхования.

The article is devoted to the development of bancassurance in Russia. Models of this type of activity are considered on the examples of Russian companies of different levels. There are dynamics of bancassurance in Russia recent years. Positive and negative aspects in Russia are shown in comparison to foreign countries. The prospects of development of bamkassurance in the near future and the proposed outputs from the forthcoming «the crisis of bankassurance» are found.

Keywords: bankassurance, insurance premium, bank, insurance contract.

Одним из самых молодых сегментов российского финансового рынка считается сотрудничество банков и страховых компаний по различным направлениям, которое получило название – банкострахование. Слияние различных автономных организаций демонстрирует появление сравнительно нового термина «финансовый супермаркет», который является неким подразделением, которое в одном месте, под табличкой одного бренда имеет возможность предложить полнейший спектр финансовых услуг и продуктов.

История банкострахования началась во Франции в 70-е гг. прошлого столетия, где на тот период сложился очень зрелый и конкурентный рынок в банковском секторе, и это позволило впервые начать активное внедрение концепции банкострахования. Фактически пионером объединения этих

сфер деятельности стал английский банк Barclays, создавший в сентябре 1965 г. филиал по страхованию жизни Barclays Life. В последующем этому примеру последовали и другие ведущие банки, расширявшие гамму реализуемых через свои сети страховых продуктов. Так, сегодня во Франции банки за счет реализации страховых продуктов получают до 16% своих доходов. В настоящее время во Франции пять банкостраховщиков фигурируют среди 10 крупнейших по обороту компаний по страхованию жизни. Среди них: Predica (Credit agricole), Ecureuil Vie (Caisses d'epargne), Sogecap (Societe generale), Natio Vie (BNP Paribas), Assurances federales_vie (Credit lyonnais).

В России же только в 90-е гг. была создана комплексная программа банковского страхования, которая реализовалась в Промышленно-страховой компании (ПСК) и называлась по аббревиатуре компании - ПСК (Прибыль. Страхование. Консалтинг).

В мире существует несколько моделей банкострахования. Одну из них, а именно модель аутсорсинга, реализует дочерняя компания ПАО «Сбербанк» - ООО СК «Сбербанк страхование жизни», специализирующейся на программах рискового, накопительного и инвестиционного страхования жизни. Данная компания является лидером на российском рынке страхования жизни с обьъемом страховой премии в 36,4 млрд. рублей по итогам 2014 года. Суть данной модели заключается в создании самостоятельного банковского филиала, предоставляющего страховые услуги. Реализацию второй модели банкострахования, то есть сотрудничество с какими-либо страховыми компаниями, реализуют в основном мелкие компании, т.к. не в состоянии открыть отдельный филиал.

Спустя два десятка лет объем банкострахования в России составил 214 млрд. рублей, что на 11% выше (193 млрд. рублей), чем в предшествующем периоде. Эта цифра останется неизменной и по результатам 2015 г. за счет роста некредитного страхования на 40%. Доля банкострахования в общем объеме страхового рынка закрепилась на уровне 21,7 % в 2014 г, увеличившись всего на 0,3% по сравнению с 2013 г. (21,4%). Если сравнить этот показатель у России и зарубежных стран, то нашу страну сложно отнести к лидерам банкострахования, которыми являются Турция – 77,4%. Португалия – 74,1%, Испания – 71,4%, Франция – 63%. Но также стоит отметить, что есть ряд стран, в которых банкострахование не применяется (Болгария, Великобритания, Нидерланды и другие).

Несмотря на положительную динамику показателей развития банкострахования, отношение российских страховщиков к продажам страховых продуктов посредством банков пока остается довольно противоречивым. Причиной тому могут стать слабые стороны банкострахования в России, а именно: недостаточное распространение

нового продукта на рынках, недостаточное количество вкалифицированных кадров, низкая покупательная способность и низкая страховая культура населения, пробелы в законодательстве.

Пути дальнейшего развития банкострахования возможно рассмотреть через призму периодов 2013-2014 годов. Ожидается своеобразный «кризис банкострахования» в 2015-2016 годах. Страховщики будут вынуждены отказаться от убыточной сферы банкострахования в предстоящем периоде или согласиться и выплачивать непомерные комиссия банкам, число которых сокращается ввиду ужесточения политики ЦБ РФ. Очевидно, что стоимость услуг банкострахования вырастет, и бремя высоких страховых взносов ляжет на плечи страхователя.

Выход из сложившееся ситуации представляет собой выбор самой оптимальной из множества форм сотрудничества страховщиков и банков, которым является альянс нескольких страховщиков, обслуживающий риски одного банка, способный обеспечить его достойной комиссией на предстоящий «кризисный» для него период. Такой альянс сможет предложить банку помощь в наступающем периоде, по истечении которого банк обязуется работать далее уже на более выгодных для страховщиков условиях.

Использованные источники:

1. .«Insurance Distribution Channels in Turkey:
Effectiveness of Bancassurance», IJTEMT; EISSN: 2321-5518; Vol. III, Issue I, Feb 2014;
2. Insurance Europe, (2013). European Insurance in Figures, Statistics.N.46. January
3.Басова О., Янин А., Самиев П. / Рынок банкострахования: перезагрузка / Рейтинговое агентство «Эксперт РА», 2013 г. — 3 с.
4. Васин П.Н., Косулина В.О., Перспективы развития банкострахования в 2015-2016 годах, УДК 334.021, 2014 г, 2с.
5. Официальный сайт ООО «Сбербанк страхование жизни»
Режим доступа : https://sberbank-insurance.ru
6. http://raexpert.ru рейтинговое агенство «Эксперт РА»
7. Шепелин Г.И. Банкострахование в современных условиях, МГАВТ, 2015

УДК 368.96

Шепелин Г.И., к.э.н.
доцент
кафедра «Страховое дело»
ФГОБУ ВПО «Финансовый
университет при Правительстве РФ»
Стацевичюте П.М.
студент 3 курса
факультет «Государственный финансовый контроль»
Россия, г. Москва

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

Тема страхования весьма популярна во всем мире. Медицинское страхование является важной частью социальной политики государства. Это связано с тем, что с помощью страхования можно свободно получать медицинскую помощь, покупать по льготной цене некоторые лекарственные препараты. Помимо обязательного медицинского страхования, существует и дополнительное медицинское страхование, которое может быть выбрано индивидуально любым гражданином. В разных странах условия, предоставляемые государственными страховыми компаниями в области медицинского страхования, отличаются, и этому посвящена наша статья.

Ключевые слова: обязательное медицинское страхование, добровольное медицинское страхование, договор медицинского страхования, страховые медицинские организации, договор на оказание и оплату медицинской помощи.

Subject of insurance is very popular in the world. Health insurance is an important part of social policy. This is due that with the help of insurance can be freely receive medical care at a discounted price to buy some medicament. In addition to the mandatory health insurance, there is a additional health insurance, which can be selected individually by any citizen. In different countries, the conditions offered by insurance companies, government health insurance, are different, and it is dedicated to our article.

Keywords: compulsory health insurance, voluntary medical insurance, health insurance, health insurance organizations, contract for the provision and payment of health care.

Медицинское страхование существует во всем мире не одно десятилетие. Каким образом оно реализуется в нашей стране и в других странах? Одинаковы ли условия получения услуг и выплат? В свете реформирования российской системы медицинского страхования, в свое статье мы провели небольшое собственное исследование.

Как известно, медицинское страхование является способом защиты государством прав граждан на течение и охрану своего здоровья в полной мере, полноценным образом.

В нашей стране оно представлено двумя формами – обязательным (ОМС) и добровольным (ДМС) медицинским страхованием.

На законодательном уровне прописаны страховые случаи, в результате которых предусмотрены выплаты. На основе ОМС можно получить первичную медико-санитарную помощь, включающую профилактическую помощь; скорую медицинскую помощь, специализированную медицинскую помощь, предусмотренную 20 случаями высокотехнологическую медицинскую помощь.

ОМС представляет собой комплекс мер, который гарантирует государство, по материальному обеспечению граждан и членов семей при болезни, потере трудоспособности, в старости, а также по отношению охраны здоровья матерей и детей и т.д.

В соответствии с официальными данными, сумма выплат по потере трудоспособности вследствие несчастного случая на производстве или профессионального заболевания, рассчитывается исходя их среднемесячного заработка застрахованного лица (с учетом всех премиальных выплат). Максимальный размер ежемесячной выплаты в 2015 году составил 65330 рублей. Максимальная единовременная сумма в этом году составила 54964,20 рубля. Также установлена с 2015 года единовременная выплата в случае потери кормильца, и составляет она 1000000 руб[120].

В последние годы, в нашей стране набирает обороты ДМС. Ведь появляется возможность получения врачебной помощи в большем объеме и лучшем качестве. Помимо этого застрахованным лицом получается доступ дорогостоящему обследованию, лечению, богатому выбору физиотерапевтических процедур, консультациям лучших специалистов, пребыванию в стационарах, где комфортность повышена. [121]

Услуги, которые могут быть оказаны на основе ДМС могут отличаться, все зависит от страховых компаний.

В других странах несколько другое отношение. Например, Франция считается страной с самой лучшей во всем мире системой здравоохранения. Тут страхование делится на: личное страхование (страхование жизни, индивидуальное страхование от несчастных случаев,

[120] Назначение единовременных и ежемесячных страховых выплат в связи с несчатным случаем на производстве или профессиональным заболеванием [Электронный ресурс]: Фонд социального страхования российской федерации: Режим доступа: http://r66.fss.ru/directions/42647.shtml

[121] Добровольное медицинское страхование / все о страховании [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://o-strahovanie.ru/dms.php

медицинское страхование). Суммы выплат все четко зафиксированы. Предусмотрено 25 страховых отраслей[122].

Почти 100% охват населения во Франции ОМС. Это достигается за счет строгого четкого его разделения по 3 направлениям: примерно 87 % работники промышленности и сфер услуг; вторым видом страхования является страхование работников сельского хозяйства и членов их семей (6 %); страхование юристов, ремесленников, работников сфер искусства и работающим на себя является 3 видом страхования. Им пользуются примерно 5% населения. Помимо этого существуют еще несколько фондов, занимающихся страхованием студентов, медицинских работников, военных, сотрудников государственного аппарата, священников, железнодорожников и т.д.

ОМС покрывается 75% стоимости всех медицинских услуг. Происходит во Франции все таким образом: пациент самостоятельно оплачивает визит к врачу, затем фонд обязательного страхования перечисляет на его счет средства в течение 5-7 дней. Таким образом, происходит покрытие стоимости медицинских услуг только после их фактического предоставления. [123]

В список медицинских услуг, которые подлежат возмещению, входят базовые посещения врачей, операции, а также дорогостоящие процедуры. Например, полностью оплачивается искусственное оплодотворение, но до 4 попыток. Все эти условия закреплены законодательно.

Стационарная помощь во Франции покрывается страховыми компаниями на 80%, но если госпитализируют страховое лицо свыше 31 дня, то выплаты производятся в полном объеме. Также полностью возмещаются все затраты по тяжелым оперативным вмешательствам, опекой над беременными и роженицами. На 70% покрывается зубоврачебная и амбулаторная помощь, 60% - лабораторные исследования, 60% - лекарства. Но, как правило, дорогостоящие лекарства покрываются в полном объеме.[124]

Каждым работником непременно должен быть перечислен обязательный взнос. Но французы с годовым доходом ниже 9000 евро в год от него освобождены. Для них предусмотрено дополнительное общественное страхование, которое предназначено для лиц с низким социально-экономическим статусом.

Нелегальные иммигранты могут рассчитывать на врачебные консультации, обследования, пребывания в больнице за счет государства. Полная оплата происходит при лечении пострадавших в результате

[122]Кочетков А.А. Страховой рынок Франции [текст]: / А.А. Кочетков // вестник финансового университета. – 2004. - №3. - 52.

[123] Медицина во Франции: о мед.страховании [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://peopleandcountries.com/article-927-1.html

[124] Там же.

несчастного случая на производстве; пациентов с хроническими заболеваниями; женщин с 5 месяца беременности; инвалидов.

В Германии существует государственное (или законное) и частное медицинское страхование.

Всего 13 % заключают договор с частными страховыми компаниями, остальные 87% – производят страхование в государственных больничных кассах. Законодательством Германии не всем разрешается иметь частную медицинскую страховку.

Вообще принцип страхования в Германии основан скорее на солидарности. В этой стране сумма страховых взносов зависит от доходов, а не от возраста. Другими словами, более богатый человек будет финансировать свое медицинское страхование и косвенным путем поможет страхованию людей с меньшим доходом.

Государственной страховкой предусмотрены виды медицинских услуг, которые отражены в специальном каталоге. Все, что в него не входит, должно быть оплачено самостоятельно пациентом. Например, во время беременности существует необходимость проведения анализов - антитела к вирусу краснухи, хламидии и т.п., предусмотрены и будут покрываться из страховых взносов. Но если необходим анализ на антитела к вирусу токсоплазмоза, крайне опасного для плода и довольно широко распространенного, то его нужно будет оплатить беременной женщине самой. [125]

Большинство граждан Германии обязаны состоять в государственной больничной кассе. Всего на территории страны их действует около 1500. Больничные кассы представляют собой самоуправляемые финансово-кредитные учреждения, выполняющие функции фондов обязательного медицинского страхования. Есть больничные кассы разных направлений: предприятий, союзов ремесленников, моряков и горнорабочих, работников в сельском хозяйстве и т.д. [126] В государственной системе должны быть зарегистрированы все получающие пособия по безработице и пенсии, а также студенты, рабочие и служащие с заработной платой до 48,600 евро. Если в один из супругов не работает, то в государственной страховке возможно застраховать всех членов семьи бесплатно. Взносы отсчитываются на основе заработной платы или доходов.

Что касается частного медицинского страхования, то оно функционирует с учетом рисков. Более молодой человек будет платить меньше ежемесячных взносов, так как его состояния здоровья лучше.

---

[125] Р. Гюндельман, Ганновер. Медицинское страхование в Германии [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://www.web-globus.de/articles/artikel1

[126] Бова ф.С. модель медицинского страхования ФРГ как альтернативный вариант развития отечественной страховой медицины [текст]: Ф.С. Бова // TERRA ECONOMICUS. – 2011. – Т.9 - № 4-2. – с. 66.

Сумма страховых взносов не зависит от дохода. Так, например, молодой человек 24 лет, не имеющий заболеваний должен заплатить 147 евро.

Врачи больше рады иметь дело, конечно же, с застрахованными гражданами в частных компаний. Если застраховано лицо в государственной кассе, то врач, который принимает пациента, имеет право получить строго фиксированные тарифы. Что же касается пациентов-частников, то они сами оплачивают счета, затем отправляют их в компанию, где происходило страхование. Таким образом, врач получает деньги в быстрые сроки, тем более и суммы отличаются в несколько раз.

С 2007 года в Германии введена обязательная страховка. Не важно государственная или частная. Проводятся проверки с целью выявления страховки у граждан страны. [127]

Государственной страховой медициной оплачивается все, что по закону признается необходимым. Это и посещение врачей, вызов скорой помощи, лекарственные препараты, посещение курортов, массажей, леченой физкультуры, помощь в ведении домашнего хозяйства в случае наступления болезни. Оплата большинства услуг наступает только после одобрения (выписывания) их врачом.

Таким образом, в разных странах существуют различные подходы к страхованию. Где-то, как в Германии, медицинское страхования является обязательным, и подвергается проверке, а где-то – добровольным, но его предпочитают все же использовать, в целях выгодных условий. На наш взгляд, есть чему поучиться России и у Франции и у Германии, как организовать работу медицинского страхования. Но необходимо разрабатывать собственную программу, с достойными условиями и реальными выплатами.

Использованные источники:

1. Бова ф.С. модель медицинского страхования ФРГ как альтернативный вариант развития отечественной страховой медицины [текст]: Ф.С. Бова // TERRA ECONOMICUS. – 2011. – Т.9 - № 4-2. – с. 66 -70
2. Добровольное медицинское страхование / все о страховании [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://o-strahovanie.ru/dms.php
3. Медицина во Франции: о мед.страховании [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://peopleandcountries.com/article-927-1.html
4. Назначение единовременных и ежемесячных страховых выплат в связи с несчатным случаем на производстве или профессиональным заболеванием [Электронный ресурс]: Фонд социального страхования российской федерации: режим доступа: http://r66.fss.ru/directions/42647.shtml
5. Шепелин Г.И. Банкострахование в современных условиях, МГАВТ, 2015

[127] Р. Гюндельман, Ганновер. медицинское страхование в Германии [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://www.web-globus.de/articles/artikel1

6. Р. Гюндельман, Ганновер. Медицинское страхование в Германии [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://www.web-globus.de/articles/artikel1
7. Справочная информация «Размер пособий гражданам, имеющим детей» (Материал подготовлен специалистами КонсультантПлюс) [электронный ресурс]: Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=83400

УДК 657

Шершнева Е.Ю.
студент 4 курса
научный руководитель: Останина Е.В.
старший преподаватель
КузГТУ
Россия, г. Кемерово

ПЕРСПЕКТИВНОСТЬ АУДИТОРСКОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

В данной статье рассмотрен весьма актуальный в наше время вопрос «Есть ли перспективы у аудиторской деятельности в России?». Этот вопрос встал на повестку дня совсем недавно. В статье раскрыта общая суть аудиторского бизнеса, его важность для нашей страны.

Ключевые слова: Аудит, законодательство, аудиторские услуги, деятельность.

Прежде всего, стоит разобрать, в чем заключается основная суть аудиторской деятельности. Во-первых, аудит является неотъемлемой, а главное независимой проверкой достоверности финансовой отчетности предприятия. Основная задача аудита – это проверить бухгалтерскую отчетность, выявить ошибки и их устранить. В конце проверки организации выдается официальный документ, о том, что они прошли проверку. Данный документ, в дальнейшем даст возможность занять выгодную позицию среди конкурентов на рынке товаров и услуг. Таким образом, аудит важен для функционирования экономики страны, так как отвечает за правильность ведения хозяйственной деятельности.

История российского аудита начинается с 1987 года, когда была организованна первая аудиторская фирма и проведен первый советский аудит. Название самой первой аудиторской компании – «Инаудит». Впервые отечественные аудиторские фирмы стали появляться вместе с российскими реформами. Как только появились документы «Временные правила аудиторской деятельности в РФ» (1993 год), началось официальное закрепление аудита в РФ. Конечным документом стал Федеральный Закон от 07.08.2001 № 119-ФЗ «Об аудиторской деятельности», который вывел аудит на современный этап развития.

Изучая современный рынок аудита, можно говорить о том, что аудиторские услуги в нашей стране распространились и процветают. Это

вызвано тем, что многие управляющие вынуждены привлекать аудиторские компании для получения достоверной информации об их финансовой отчетности, так как хотят быть полностью уверенны в том, что предприятие работает эффективно, и нет никаких лишних операций. Аудиторские услуги пользуются спросом, при наличии множества филиалов у предприятий, за которыми один руководитель не в состоянии уследить. Те же инвесторы, нуждаются в получении полной информации, дабы избежать обмана со стороны, или не выгодно вложить средства. Необходимость в аудите в России можно обосновать необходимостью в привлечении денежных средств в условиях нестабильности денежной политики и инфляции. А, как говорилось ранее, инвесторам важно быть уверенными в гарантии прибыли от их вложения.

Становление аудита в РФ на современном этапе. В 1993 году были приняты «Временные правила аудиторской деятельности в РФ», которые уже не действуют с 2001 года. Но этот законодательный документ был первым, и он регулировал аудиторскую деятельность и имел характер временного документа. В будущем он был просто отменен, и на смену, как говорилось ранее, пришел Федеральный Закон от 07.08.2001 № 119-ФЗ «Об аудиторской деятельности». Более высокие требования к аудиту были выдвинуты в момент формирования программы реформирования бухгалтерского учета, которая предусматривала постепенное обращение значительной части коммерческих организаций на МСФО.

Начиная с 2004 года, Правительством РФ было принято решение об использовании международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) для формирования консолидированной отчетности. Отмена обязательного лицензирования аудиторской деятельности была принята в декабре 2008 года в новом Федеральном законе «Об аудиторской деятельности» (№ 307-ФЗ от 30.12.2008). В конечном итоге в России сложилась система регулирования аудиторской деятельности, которая во многом отвечает международным принципам и моделям.

Несмотря на множество проблем, возникающих на данный момент времени в аудиторской отрасли, аудит процветает в нашей стране. К таким глобальным проблемам можно отнести: приход на рынок труда зарубежных компаний, малое количество высококвалифицированного персонала, повышение требований к обязательному аудиту. Таких проблем в данной отрасли достаточно, но так как она новая для нашей страны, данные проблемы лишь временно. Главное то, что у аудита есть перспектива в нашей стране.

Использованные источники:

1. Audit.ru [Электронный ресурс].- Режим доступа: http://www.audit-it.ru/articles/audit/a105/832131.html (дата обращения 10.11.2015).
2. Институт независимой оценки [Электронный ресурс].- Режим доступа: http://www.ippnou.ru/article.php?idarticle=004351 (дата обращения

15.11.2015).
3. KazeDU [Электронный ресурс].- Режим доступа: http://www.kazedu.kz/referat/32899 (дата обращения 17.11.2015).

***УДК*- 159.9**

Шигабетдинова Г.М., к.пед.н.
доцент
Ульяновский государственный технический университет
Беликова Д.А.
студент 2 курса
факультет «Гуманитарный»
Россия, г. Ульяновск

РОЛЬ ТРЕНИНГОВ В ФОРМИРОВАНИИ КОМПЕТЕНЦИЙ PR-СПЕЦИАЛИСТА

Аннотация: В статье ставится задача рассмотреть эффект тренинга как способ формирования общекультурных компетенций PR-специалиста на примере студенческой группы. Целью исследования является изучить роль тренинга в формировании компетенций PR-специалиста. С помощью литературы были выявлены общекультурные компетенции PR-специалиста. Результаты проведённого тренинга в студенческой группе доказали, что психологический тренинг является способом формирования компетенций PR-специалиста.

Ключевые слова: тренинг, компетенции PR-специалиста, способы формирования компетенций, психология.

Abstract: the article seeks to examine the effect of the training as a way of formation of cultural competence of a PR specialist on the example of the student group. The aim of the study is to examine the role of training in building competencies for a PR specialist. With the help of the literature have identified cultural competence of a PR specialist. The results of the training in the student group proved that the psychological training is a method of forming competences of a PR specialist.

Key words: training, competence, public relations specialist, ways to build skills, psychology

Большую роль в формировании компетенций PR-специалиста играют психологические тренинги. Тренинг определяется как многофункциональный метод преднамеренных изменений психологических феноменов человека, группы и организации с целью гармонизации профессионального и личностного бытия человека. Это актуально для компетенций PR-специалиста.

Объектом нашего исследования выступает процесс формирования PR-компетенций.

Предметом - влияние тренингов на формирование компетенций PR-специалиста.

Цель исследования: изучить особенности психологических тренингов в формировании компетенций PR-специалиста.

По результатам теоретического анализа (С. Блек, В. Маслова) [1:134],[4:49] были выделены основные компетенции PR-специалиста: специалист должен обладать образованием в области общественных наук, уметь разбираться в политических системах, владеть знаниями в сфере бизнеса. PR-специалист – это организованный, настойчивый, умеющий отстоять свою точку зрения человек. Наличие творческих способностей и умение их применить в работе, чувство юмора, общительность должны преобладать у специалиста, работающего в сфере PR. PR-специалист должен уметь планировать свою работу.

Эмпирическое исследование представляло собой проведение тренингов и опрос группы студентов 2 курса направления «Реклама и связи с общественностью» в Ульяновском государственном техническом университете.

В тренинге и опросе было задействовано 17 студентов. Перед началом тренинга был проведён опрос, респонденты отвечали на вопросы о своём положении в группе, о качествах лидера, о своих творческих способностях, о компетенциях PR-специалиста.

Большинство опрошенных студентов считают себя лидером в группе и находят себя творческим человеком, обладающим навыком работы в команде.

После опроса нами были проведены тренинги, которые включали в себя тренинги «**Рефрейминг**», цель которого заключалась в том, чтобы помочь участникам тренинга преодолеть внутренние барьеры, страх и неуверенность перед другими людьми, и «**Визитная карточка**», целями которого являются: выявление Я-концепции реальной самоидентификации лидера, развитие творческого мышления и навыков эффективной коммуникации и вырабатывание лидерских качеств[2],[3]

В процессе тренингов студенты активно проявляли свои творческие способности, высказывали свою точку зрения и обсуждали разные вопросы.

После проведения тренингов нами был проведён повторный опрос. Студенты отвечали на следующие вопросы:

1. Соответствуют ли результаты тренинга с вашими представлениями?
2. Как вы думаете, какие качества развивают данные тренинги?
3. Является ли тренинг способом формирования компетенций PR-специалиста?

Респонденты, отвечая на вопросы, отметили, что тренинги развивают лидерские качества, творческие способности, способствуют креативному мышлению.

В результате теоретического анализа доказано, что тренинг влияет на развитие компетенций PR-специалиста. Психологические тренинги

являются способом формирования таких компетенций, как умение работать в команде и быть в ней лидером, демонстрируют творческие способности человека. В ходе тренинга участник общается, а значит формирует способность к коммуникации.

Эмпирический анализ показал, что тренинги, развивающие лидерские качества, креативное мышление и умение работать в команде, положительно влияют на человека и развивают данные качества.

Тренинг обеспечивает приобретение специалистом профессионально важных качеств, умений и их перевод на уровень навыков, создает условия для разрешения личностных проблем и развития способностей личности.

Использованные источники:

1. Базаров Т.Ю.. Управление персоналом. Учебник 2000 300с
2. Емельянов С.М. Теория и практика связей с общественностью. Вводный курс. – СПб.: Питер, 2006. – 240 с.: ил.
3. Кипнис М. Тренинг креативности 2004
4. Маслова В.М. Связи с общественностью в управлении персоналом: Учеб. пособие. / Под ред. Проф. П. Э. Шлендера. – М.: Вузовский учебник, 2008.-176 с.

Шидеева В. Н.
студент 2 курса
Кованова Е.С.
старший преподаватель
кафедра бизнеса и информационных систем в экономике
Горяева И. С.
студент 2 курса
Калмыцкий Государственный
Университет имени Б. Б.Городовикова
Россия, г. Элиста

ИССЛЕДОВАНИЕ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ ЮЖНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. В данной статье рассмотрена проблема уровня жизни населения ЮФО Российской Федерации. Проведен статистический анализ на основе показателей уровня жизни населения, таких как, среднедушевые денежные доходы, реальные денежные доходы, валовой региональный продукт.

Ключевые слова: статистический анализ, уровень жизни, среднедушевые денежные доходы, реальные денежные доходы, валовой региональный продукт.

Социально-экономическое положение субъектов Российской Федерации в наше время оказывается под воздействием ряда неблагоприятных факторов. При переходе к рыночным реформам и нарастании кризисных явлений в экономике нашей страны усилилась

межрегиональная дифференциация. Последствием отсутствия рациональной и обоснованной политики стало не только резкое изменение уровня экономического развития, но и появление территорий с аномально глубокими кризисными явлениями, а именно депрессивных регионов в Южном федеральном округе. Депрессивными называют регионы с глубоким устойчивым экономическим спадом и низким уровнем жизни населения.

На социально-экономическое развитие ЮФО влияет большой объём теневой экономики, что в значительной мере снижает эффективность направляемых в данный округ бюджетных средств.

Уровень жизни населения является основным показателем социально- экономического развития, характеризующий эффективность, проводимой государством экономической политики.

Мы рассмотрим основные показатели уровня жизни, такие как, среднедушевые денежные доходы населения, валовой региональный продукт, так же изучим динамику реальных денежных доходов населения, которые включают в себя реальную начисленную заработную плату и реальный размер назначенных пенсий.

Южный федеральный округ демонстрирует положительную динамику среднедушевых денежных доходов населения. В период с 2005 г. по 2013 г. среднедушевые денежные доходы населения выросли на 16085 руб. В 2005 г. среди регионов ЮФО самые высокие среднедушевые денежные доходы были в Ростовской области. Но с 2010 г. Краснодарский край стал лидером в данном показателе уровня жизни. В Республике Калмыкия в данный период наблюдаются самые низкие среднедушевые денежные доходы ЮФО. В 2005 г. среднедушевые доходы Калмыкии составляют 2392 руб., а в 2013 г. - 11311 руб. В Краснодарском крае в 2013 г. среднедушевые денежные доходы составляли 25777 руб. (табл. 1).

Таблица 1. Среднедушевые денежные доходы населения (в месяц; рублей)

	2005 г.	2010 г.	2011г.	2012 г.	2013 г.	Место, занимаемое в Российской Федерации 2013 г.
Российская Федерация	**8088**	**18958**	**20780**	**23221**	**25928**	
Южный федеральный округ	**5757**	**15114**	**16584**	**18864**	**21842**	**6**
Республика Адыгея	3893	12279	14272	17071	18512	61
Республика Калмыкия	2392	7774	8829	10190	11311	83
Краснодарский край	5545	16892	18796	21686	25777	19

Астраханская область	5636	14697	16032	17789	19777	52
Волгоградская область	5908	13775	14519	16011	17590	69
Ростовская область	6360	14647	16010	18107	20995	38

Источник: данные взяты с Росстата

Таблица 2. Динамика реальных доходов населения (в процентах к предыдущему году)

	Реальные денежные доходы населения					Реальная начисленная заработная плата					Реальный размер назначенных пенсий				
Год	2005	2010	2011	2012	2013	2005	2010	2011	2012	2013	2005	2010	2011	2012	2013
Российская Федерация	111,7	105,4	101,2	105,8	104,8	112,6	105,2	102,8	108,4	104,8	112,9	112,2	104,6	103,3	103,3
Южный федераль-ный округ	106,9	109,2	101,0	107,0	108,7	108,6	103,3	101,9	109,4	106,3	110,9	111,5	104,0	102,8	102,9
Республика Адыгея	112,0	108,6	106,6	114,4	101,8	107,1	103,3	102,6	111,2	107,8	112,3	109,5	104,5	102,8	102,3
Республика Калмыкия	91,8	102,6	101,7	107,8	101,5	109,5	98,4	97,5	112,8	107,1	113,7	107,2	103,4	101,6	102,4
Краснодар-ский край	110,7	115,1	102,7	107,6	112,4	109,2	101,9	103,4	110,5	105,1	111,9	111,2	103,7	102,8	102,4
Астрахан-ская область	107,6	105,6	101,3	106,0	104,7	108,5	101,9	102,6	109,5	109,6	109,4	111,2	104,8	103,2	103,5
Волгоград-ская область	110,2	102,3	96,7	105,3	103,0	109,9	104,5	100,3	109,7	106,6	108,9	111,2	104,8	102,9	104,1
Ростовская область	109,4	106,5	100,5	106,4	108,1	107,6	102,4	102,5	107,4	106,5	110,8	111,8	103,6	102,8	102,7

Источник: данные взяты с Росстата

Согласно официальным данным Федеральной службы государственной статистики (ФСГС), все регионы ЮФО имеют положительную динамику реальных денежных доходов населения. Но в Республике Калмыкия с 2010 г. по 2011 г. наблюдается снижение реальной начисленной заработной платы на 1,6 – 2,5 % к предыдущему году.

Валовой региональный продукт (валовая добавленная стоимость в основных ценах) представляет собой стоимость товаров и услуг, произведенных для конечного использования. Валовой региональный продукт рассчитывается производственным методом как разница между выпуском и промежуточным потреблением. Валовой региональный продукт ЮФО сохраняет тенденцию к росту. По данным на 2012 г. Валовой региональный продукт ЮФО составляет 6,3% от всего ВРП по субъектам Российской Федерации. Самые высокие показатели ВРП наблюдаются в Краснодарском Крае и Ростовской области, а самые низкие в Калмыкии и Адыгее.

Таблица 3. Валовой региональный продукт (миллионов рублей)

	2005 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Валовой региональный продукт по субъектам Российской Федерации (валовая добавленная стоимость в текущих основных ценах) - всего	**18034385,2**	**37687768,2**	**45392276,7**	**49919958,8**
Южный федеральный округ	**936055,9**	**2337936,9**	**2777791,9**	**3163238,3**
Республика Адыгея	17029,1	47194,5	56803,3	65235,8
Республика Калмыкия	9685,7	24404,1	29318,7	34016,5
Краснодарский край	372929,8	1028308,4	1244652,8	1438472,1
Астраханская область	70127,6	144888,8	172616,6	211330,0
Волгоградская область	203232,2	433473,7	508433,3	573903,4
Ростовская область	263051,5	659667,4	765967,2	840280,5

Источник: данные взяты с Росстата

Таким образом, наиболее высокий уровень жизни в Южном федеральном округе (ЮФО) России демонстрируют Краснодарский край и Ростовская область. Сегодня Кубань является одним из наиболее стабильно и динамично развивающихся субъектов Российской Федерации и Южного федерального округа. Аутсайдерское положение Республики Калмыкия обусловлено отсутствием достаточного уровня собственных доходов для развития – степень зависимости ее бюджета от федерального центра находится на высоком уровне. В остальных регионах также есть проблемные точки, оказывающие негативное влияние на качество жизни населения. Необходимо проводить комплексную региональную политику, направленную на развитие человеческого потенциала, т. е. активно использовать на региональном уровне в практике индикативного планирования разработку программ (системы действий) по повышению качества жизни населения.

Использованные источники:

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики http://www.gks.ru/
2. Бабич С.Г., Борисов В.В., Безруков А.В., Кованова Е.С., Михейкина Л.А., Хохлова О.А., Эльдяева Н.А. Актуальные статистические исследования социально-экономических явлений и процессов: научная коллективная монография.- Орел, 2015 г. - 144 с.
3. Эльдяева Н.А. Проблемы развития региональной экономики// Региональные проблемы преобразования экономики: статья в сборнике трудов конференции. - Элиста, 2012 г. -197-202.

Шилова А.Э.
ассистент
кафедра "Финансы и кредит"
Обогрелова Н.В.
студент 3 курса
ИЭиУ
КузГТУ
Россия, г. Кемерово

АГРОСТРАХОВАНИЕ

Аннотация: в данной статье рассмотрены проблемы агрострахования, которые нужно решить для полноценного развития агрострахования в РФ.

Ключевые слова: проблемы агрострахования, перспективы агрострахования, статистика агрострахования, продовольственная безопасность.

Агрострахование является одним из видов имущественного страхования, впервые появилось в Западных странах еще в 30-х гг. прошлого столетия, чтобы привлекать фермеров, обеспечивая им стабильный доход. В РФ данная отрасль развивается, начиная с конца 20 века. Причинами появления агрострахования послужили большие потери урожая и животных вследствие природных явлений.

В настоящее время за 2015 год в результате природных катаклизмов в 12 регионах был введен режим чрезвычайной ситуации - в этих субъектах РФ площадь незастрахованных посевов составила 1 840,3 тыс. га и общий ущерб по прямым понесенным затратам составил 6,24 млрд. рублей. В 2015 году произошло более 72779 пожаров, объявлено более 19 чрезвычайных ситуаций в районах РФ, более 2 случаев повышения грунтовых вод, более 9 случаев сильных осадков, более 9 случаев инфекционных заболеваний сельскохозяйственных животных, более 9 поражений сельскохозяйственных растений болезнями и вредителями, более 19 биолого-социальных чрезвычайных ситуаций. Такая неблагоприятная статистика в значительной мере объясняет актуальность развития агрострахования как меры защиты сельскохозяйственных производителей, а также способа обеспечения продовольственной безопасности региона.

Основными задачами агрострахования является защита сельскохозяйственных производств от природных явлений, которые разрушают имущество сельскохозяйственного назначения.

Агрострахование рассматривает такие риски:

1. Гибель и порча урожая при пожаре, урагане, ливневых дождей, землетрясения, града, вымерзание и других природных явлений, разрушающих сельское хозяйство.
2. Воровство и разрушение растениеводческих насаждений.

3. Гибель животных вследствие катаклизмов, стихийных бедствий, болезни, нанесении вреда другим лицом.

К основным законам, регулирующим агрострахование в РФ относятся:

1. № 264-ФЗ от 22.12.06 «О развитии сельского хозяйства»
2. № 66-ФЗ «О садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединениях граждан»
3. Гл.48 ГК РФ ст.929-933 «О развитии сельского хозяйства»
4. Федеральный закон от 25 июля 2011 года № 260-ФЗ «О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования» и др.

Рассматривая статистику за последние 3 года, можно отметить, что с 2012 по 2014 гг. было выплачено 11,1 млрд.рублей. Площадь застрахованных сельхозплощадей в 2014 году составила 12,8 млн. га или 17,7% от посевной площади. В 2015 год за первое полугодие произошло снижение застрахованных площадей на 39%.

На сегодняшний день на национальном рынке работает два крупных объединения, объединяющих страховщиков, занимающихся агрострахованием:

1.Национальный союз агростраховщиков.
2.Ассоциация агропромышленных страховщиков.

С 2016 года агрострахованием смогут заниматься только члены Национального союза агростраховщиков, члены «Агропром страха» будут должны вступить в НСА, об этом сообщил президент Национального союза агростраховщиков Корней Биждов.

В 2015 году было заключено 2,5 тыс. договоров страхования урожая, на условиях господдержки было застраховано 7,8% от общих посевных площадей РФ, что меньше на 9,9% по сравнению с 2014 годом. Это прямым образом зависит от «чистки» рынка от неустойчивых компаний, отзыву лицензий в последние годы. По статистике заключения страховых договоров лидерами страховых компаний в агростраховании являются «Росгосстрах», «АльфаСтрахование», «Согаз», «Согласие». Лидер в агростраховании в РФ является Алтайский край – застраховано до 90% посевной территории, другие регионы отстают.

В агростраховании важно рассмотреть основные проблемы, которые стоит устранить, для развития агрострахования в РФ:

1. Расхождение интересов государства и страховых компаний. Государство идет к цели обеспечить продовольственную безопасность страны, снизить социальные риски, а страховые компании преследуют цель получения прибыли.
2. Недостаточность знаний производителей сельскохозяйственной продукции о возможностях агрострахования. На этапе заключения договора зачастую неверно оценивается уровень страхового покрытия. В итоге получаем, что сумма неравна реальным потерям.

3. Для большинства хозяйств цена страховки велика, а государственные субсидии хозяйства получают позже уплаты страховой премии.
Ведь не все сельхозпроизводители могут позволить себе страховку своего имущества, именно из-за цены страхования.
4. Недоверие страховых компаний к сельскохозяйственным организациям. Среди агробизнесменов встречаются такие, которые безответственно относятся к земле, урожаю, скоту.
Встречаются случаи, в которых агробизнесмены сами виноваты в появлениях страховых случаях, из-за отсутствия должного контроля за своим имуществом и заботы о растениях и животных.
5. Отсутствие контроля над средствами, выделенными на субсидирование сельхозпроизводителей, на страхование растениеводческих насаждений.

Опыт показывает, что совершенствование системы агрострахования должно быть направлено на увеличение спроса сельхозпроизводителей, на сострахование, также на индивидуализацию тарифов, совершенствование информационной базы системы агрострахования и на создание единой базы страхования.

На данный момент принят проект совершенствования сельскохозяйственного страхования с господдержкой до 2020 года. В нем говорится, что в течении этого периода будет выделено 67 млрд. 179 млн. рублей на господдержку агрострахования. Эти средства разделятся на две основные части: 48 млрд. 088 млн. рублей направиться для фермеров, занимающихся растениеводством и 19 млрд. 091 млн. рублей на тех, кто занимается животноводством.

В заключении необходимо сказать, на рынке агрострахования, надо навести порядок. Как только завершится создание единого порядка работы по агрострахованию, как только начнется нормальное взаимодействие между страховыми компаниями и они престанут тратить силы на противодействие друг другу, - вот тогда начнется полноценное развитие российского агрострахования.

Использованные источники:

1.Федеральный закон «О Государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в закон «О развитии сельского хозяйства» от 25 июля 2011 г. № 260 [Электронный ресурс]: http://www.mcx.ru/documents/document/show/16708.160.htm
2.[Электронный ресурс]: http://www.asn-news.ru/fpages/agro
3.[Электронный ресурс]: http://agroinfo.com/agrostraxovanie-v-rossii-budet-standartizirovano-2809201502/
4.[Электронный ресурс] МЧС России:http://www.mchs.gov.ru/activities
5.[Электронный ресурс] НСА: http://www.advis.ru/php/view_news.php?id=CFD4AFB3-5A9E-6C41-AB21-E175E50410CC

УДК 338.51

Шиукашвили Т.Т.
старший преподаватель
Мироненко Е.Г.
студент
Филиал СПбГЭУ в г. Кизляре
Россия, г.Кизляр

СПЕЦИАЛЬНАЯ ОДЕЖДА. УТИЛИЗАЦИЯ СПЕЦИАЛЬНОЙ ОДЕЖДЫ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация: Определенную сложность представляет утилизация рабочей одежды. Она не просто изнашивается, ткань впитывает различные загрязнения, накапливает вредные вещества, в определенный момент теряет защитные функции и начинает представлять опасность. Чтобы понять логику продвижения к стадии утилизации, необходимо проследить весь путь спецодежды и многоступенчатую систему учета спецодежды на предприятии.

Ключевые слова: спецодежда, учет, предприятие, утилизация спецодежды.

Рекомендации относительно использования и утилизации различной продукции, в том числе и рабочей одежды, находят отражение в документации, которая базируется на технических регламентах и международных договорах Российской Федерации. Прием металлолома с последующей переработкой вторичного сырья является примером оптимального способа утилизации.

При выдаче спецодежды заполняют личную карточку рабочего, она составляется в единственном экземпляре и остается в картотеке кладовщика. Когда сдают одежду для стирки, ремонта, дезинфекции, то выписывается два документа, подтверждающих сдачу комплекта и его возврат. Форма № МШ-4 присутствует, если изделие переходит в утилизацию. Акт списания спецодежды имеет унифицированную форму ТОРГ-16, но может составляется и в произвольной форме, он не может заполняться единолично. Комиссия производит осмотр спецодежды и определяет процентное соотношение степени износа, на основании полученных результатов выполняется списание.

Если на предприятии есть оборудование для переработки физически и морально устаревшей спецодежды, то заполняют Акт утилизации спецодежды. Разрешение на самостоятельную утилизацию должно подтверждаться санитарно-эпидемиологическим заключением.

Перед утилизацией спецодежда тщательно сортируется, для каждого вида ткани предусмотрен свой способ утилизации. Все предметы, имеющие полимерную основу, подвергаются циркуляционному пиролизу, это прогрессивная технология переработки, она основывается на

компонентной деструкции исходного материала и получении новых веществ, которые при обогащении превращаются в жидкое топливо.

Порядок поступления, отпуска и выбытия спецодежды регламентирован положениями Методических указаний по бухгалтерскому учету специального инструмента, специальных приспособлений, специального оборудования и специальной одежды, утвержденных Приказом Минфина России от 26.12.2002 года №135н. согласно данным Методическим рекомендациям, существует два варианта списания спецодежды в состав расходов, первый вариант если спецодежда, срок эксплуатации которой согласно нормам выдачи составляет не более 12 месяцев, списывается единовременно на затраты в момент ее передачи (отпуска) сотрудниками организации, и второй вариант если стоимость специальной одежды списывается линейным способом согласно срокам ее полезного использования, которые установлены типовыми отраслевыми нормами бесплатной выдачи специальной одежды, специальной обуви и других средств индивидуальной защиты.

Списание специальной одежды в качестве отдельного объекта учета осуществляется только при ее фактическом выбытии. С целью обеспечения контроля за сохранностью спецодежды при передаче ее в эксплуатацию, а также в случаях полного списания ее стоимости можно применять забалансовый учет. Например, дополнительно ввести забалансовый счет «Специальная одежда, переданная в эксплуатацию», утвердив его в Учетной политике организации.

Выбытие объекта специальной одежды имеет место, в случаях морального и физического износа. Определение непригодности и решение вопроса о списании спецодежды и специальной оснастки осуществляется в организации инвентаризационной комиссией. Комиссия составляет акт на списание объектов и специальной одежды и представляет указанный акт на утверждение руководителю организации или уполномоченному ему лицу. На основании акта руководитель издает приказ об утилизации одежды.

При использовании первого варианта отражается стоимость приобретенной спецодежды в составе расходов в момент передачи ее сотруднику. При этом, когда сотрудник возвращает выданную ему спецодежду на склад, в учете целесообразно отразить данное поступление на забалансовом счете. Также можно произвести утилизацию собственными силами. Как было указано выше, постоянно действующая инвентаризационная комиссия составляет акт на списание объектов специальной одежды и представляет указанный акт на утверждение руководителю организации или уполномоченному им лицу. На основании указанного акта руководитель издает приказ об утилизации спецодежды. По факту утилизации спецодежды составляют акт на утилизацию, на основании которого списывается стоимость утилизированной спецодежды

по кредиту установленного забалансового счета. Если для утилизации спецодежды привлекают стороннюю организацию, то утилизация (вывоз) спецодежды будет осуществляться на основании договора на утилизацию (вывоз) спецодежды, который, согласно нормам ГК РФ, является договором возмездного оказания услуг и регулируется положениями главы 39 ГК РФ. На основании акта на утилизацию спецодежды, полученного от организации - исполнителя, списывается стоимость утилизированной спецодежды по кредиту установленного забалансового счета [2].

При использовании второго варианта в случае возврата спецодежды до окончания срока ее полезного использования. Также руководствуются пунктами 30 и 31 Методических указаний. Так, постоянно действующая инвентаризационная комиссия составляет акт на списание объектов специальной одежды и представляет указанный акт на утверждение руководителю организации или уполномоченному им лицу.

Согласно п. 40 Методических указаний, спецодежда будет списана следующим образом: фактическая себестоимость спецодежды, которая находится на складе, списывается с кредита счета 10 в дебет счета 94. Спецодежда, находящаяся в производстве (эксплуатации), списывается по остаточной стоимости с кредита счета 10 в дебет счета 94 с одновременным списанием в соответствующих случаях фактической себестоимости специальной оснастки с забалансового учета. Документом - основанием будет служить акт действующей инвентаризационной комиссии, утвержденный руководителем организации. На основании акта действующей инвентаризационной комиссии, руководитель издает приказ об утилизации спецодежды. По факту утилизации спецодежды составляют акт на утилизацию, на основании которого списывают стоимость утилизированной спецодежды в состав прочих расходов в корреспонденции с кредитом счета 94 «Недостачи и порчи ценностей».

Как и в первом случае, если для утилизации спецодежды привлекают стороннюю организацию, то утилизация (вывоз) спецодежды будет осуществляться на основании договора на утилизацию (вывоз) спецодежды, который, согласно нормам ГК РФ, является договором возмездного оказания услуг и регулируется положениями главы 39 ГК РФ. После утверждения руководителем организации акта действующей инвентаризационной комиссии, остаточная стоимость спецодежды списывается с кредита счета 10 в дебет счета 94 с одновременным списанием фактической себестоимости специальной оснастки с забалансового учета. Документом - основанием будет служить акт действующей инвентаризационной комиссии, утвержденный руководителем организации [2].

На основании акта на утилизацию спецодежды, полученного от организации - исполнителя, списывают стоимость утилизированной

спецодежды в состав прочих расходов в корреспонденции с кредитом счета 94 «Недостачи и порчи ценностей».

В случае, если стоимость специальной одежды уже погашена, то, после утилизации спецодежды составляют акт на утилизацию, на основании которого списывают стоимость утилизированной спецодежды по кредиту установленного забалансового счета. При этом, вышеуказанный порядок документального оформления списания спецодежды аналогичен, если не введен забалансовый учет спецодежды.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс РФ – информационно-правовая база «КонсультантПлюс».
2. Учет специальной одежды. Журнал «Налоговый учет для бухгалтера», 2015, N 5.

УДК 338.51

Шиукашвили Т.Т.
старший преподаватель
Мироненко Е.Г.
студент
Филиал СПбГЭУ в г. Кизляре
Россия, г.Кизляр

УЧЕТ СПЕЦИАЛЬНОЙ ОДЕЖДЫ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация: В соответствии с требованиями охраны труда работник организации имеет право на обеспечение средствами индивидуальной защиты за счет средств работодателя. Средства индивидуальной защиты работника организации - это специальная одежда.

Ключевые слова: спецодежда, учет, предприятие

В состав спецодежды может входить спецодежда, спецобувь, либо предохранительные приспособления, а именно комбинезоны, костюмы, куртки, брюки, халаты, полушубки, тулупы, различная обувь, рукавицы, очки, шлемы, респираторы и другие виды специальной одежды.

Межотраслевые правила обеспечения работников специальной одеждой, специальной обувью и другими средствами индивидуальной защиты утверждены приказом Минздравсоцразвития России от 01.06.2009 № 290н.

Перечень СИЗ, положенных работнику, приводится в разделе IV Отчета о проведении специальной оценки условий труда (прил. № 3 к приказу Минтруда России от 24.01.2014 N 33н). В то же время отсутствие спецоценки не снимает с работодателя обязанностей по охране труда работников.

В целях учета специальной одежды на предприятии создается специальный орган, который определяет перечень специальной одежды исходя из особенности технологического процесса конкретного

предприятия в определенной отрасли промышленности. За основу определения минимального перечня спецодежды и сроков ее использования берутся отраслевые нормы выдачи, если их для данной отрасли не предусмотрено, то типовые нормы выдачи спецодежды или межотраслевые нормы выдачи спецодежды и спецобуви [2].

Если спецодежда, находится в собственности организации, хозяйственном ведении или оперативном управлении учитывается для целей бухгалтерского учета по фактической себестоимости, т.е. сумме фактических затрат на изготовление или приобретение исчисленных в порядке предусмотренном для учета материально-производственных запасов. Если спецодежда, используемая в организации, ей не принадлежит, то она учитывается на забалансовых счетах по стоимости указанной в договоре или по стоимости указанной владельцем.

До передачи в производство или эксплуатацию, принадлежащая организации спецодежда, а также спецодежда, находящаяся в оперативном управлении или хозяйственном ведении учитывается в составе оборотных активов на счете 10 «Материалы». Счет 10, для целей учета спецодежды, должен иметь субсчет «Специальная оснастка и специальная одежда на складе».

Если организация изготавливает спецодежду своими силами, учет затрат ведется на счетах «Основное производство» или «Вспомогательное производство».

Первичными учетными документами при передаче на склад изготовленной собственными подразделениями спецодежды являются требование-накладная формы М-11 или накладная формы М-15.

Требование-накладная формы М-11 или накладная формы М-15 оформляются в трех экземплярах. Один экземпляр остается у изготовителя, другой передается в бухгалтерию для оприходования изготовленной спецодежды, третий вместе со спецодеждой передается на склад или другое место хранения. Оприходование специальной одежды на склад, оформляют приходным ордером формы М-4. В ряде случаев, спецодежда может быть передана сразу на производство для эксплуатации, минуя склад. Но это не освобождает от заполнения складской и бухгалтерской документации. В таком случае заполняются приходные и расходные складские документы и приходные документы в подразделении, куда поступила спецодежда для эксплуатации. В подразделении происходит распределение, среди тех работников кому положена спецодежда.

При отпуске спецодежды в производство, кроме установленных форм требования-накладной М-11 или накладной М-15 могут использоваться лимитно-заборные карты формы М-8.

В бухучете, отпуск специальной одежды в производство, отражается по дебету счета "Материалы" субсчету "Специальная оснастка и

специальная одежда в эксплуатации" кредиту счетов по учету материально-производственных запасов, как правило, это счет "Материалы" субсчет «Специальная оснастка и специальная одежда на складе». По данной проводке отображается сумма фактических затрат или другими словами фактическая себестоимость затраченная на приобретение или изготовление специальной одежды.

Если срок службы спецодежды, согласно нормам выдачи, не превышает двенадцать месяцев, то разрешается производить единовременное списание ее стоимости в дебет счетов учета затрат на производство в момент выдачи спецодежды сотрудникам [2].

Погашение или перенос стоимости спецодежды на затратные счета производства происходит линейным способом, пропорционально сроку полезного использования специальной одежды, предусмотренному в типовых отраслевых нормах бесплатной выдачи специальной одежды, специальной обуви и других средств индивидуальной защиты.

В бухучете начисление погашения стоимости спецодежды отражается по дебету затратных счетов на производство, и кредиту счета "Материалы" субсчет "Специальная оснастка и специальная одежда в эксплуатации".

Расходы организации по ремонту и уходу за специальной одеждой включаются в расходы по элементам затрат, например в расходы на производство, расходы на продажу, расходы на оказание услуг или расходы выполнение работ.

Основанием для выбытия спецодежды на предприятии может быть физический износ, продажа или безвозмездная передача, передача в виде вклада учредителя в уставной капитал другой организации, выбытие вследствие аварии, стихийного бедствия.

В бухгалтерском учете необходимо правильно отразить списание стоимости специальной одежды, которая не используется по причине выбытия. Списание спецодежды со счетов бухгалтерского учета выполняется при ее фактическом физическом выбытии.

Если причиной выбытия спецодежды является продажа другому лицу, то выручка от продажи принимается к бухгалтерскому учету в сумме, указанной сторонами в договоре купли-продажи.

Отражение в бухгалтерском учете доходов и расходов, связанных со списанием специальной одежды, происходит в том отчетном периоде, в котором они фактически произведены. Доходы и расходы от списания специальной одежды, являются операционными доходами и расходами, и поэтому подлежат отнесению на финансовый результат.

Вопрос о невозможности дальнейшей эксплуатации и списании спецодежды на предприятии решает инвентаризационная комиссия, действующая на постоянной основе, либо рабочая инвентаризационная комиссия, создаваемая на время инвентаризации.

Комиссия проводит осмотр спецодежды и устанавливат ее пригодность к дальнейшему использованию. Кроме этого, комиссия определяет причину списания спецодежды, например, естественный износ, стихийное бедствие, пожар, вина ответственных лиц и т.п. При выявлении лиц, по вине которых происходит преждевременное выбытие спецодежды, комиссия готовит предложения для руководства о привлечении к ответственности виновных лиц. По окончании инвентаризации, комиссия готовит акт на списание спецодежды и представляет его на утверждение руководству предприятия. После утверждения акта списания руководством, комиссия контролирует правильность утилизации выбывшей спецодежды.

Предприятие может производить утилизацию своими силами, при этом составляется акт утилизации спецодежды, на основании которого со счетов бухгалтерского учета и списывается стоимость выбывшей спецодежды.

Для контроля над сроком эксплуатации спецодежды и других средств индивидуальной защиты, рекомендуется ставить штамп с датой ввода в эксплуатацию или выдачи работнику.

При увольнении, переводе на другую работу или по окончании срока эксплуатации спецодежда выданная работнику подлежит возврату.

Сдача и возврат работниками спецодежды для стирки, чистки, ремонта, дезинфекции оформляется в ведомости и подписывается материально ответственным лицом о приемке специальной одежды. Возврат специальной одежды оформляется под расписку работника. При сдаче зимней (утепленной) спецодежды с наступлением теплого сезона, если на предприятии организовано централизованное хранение, также оформляется по ведомости с подписями ответственных лиц.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс РФ – информационно-правовая база «КонсультантПлюс».
2. Как учесть расходы на спецодежду? Журнал. Издательство «Главная книга», 14.08.2015.

Шмигирилова Л.Н., к.с.н.
доцент
Стецюк Е.Р.
студент 4 курса
НИУ «Белгородский государственный университет»
Россия, г. Белгород

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ ЗДОРОВОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ

Аннотация: В статье раскрывается сущность понятия здорового образа жизни, а также проектное предложение по совершенствованию формирования ЗОЖ студенческой молодежи.

Ключевые слова: здоровье, здоровый образ жизни, молодежь, студенты.

Здоровье является важнейшей потребностью человека, основой его гармоничного существования, поэтому проблема сохранения и укрепления здоровья не теряет своей актуальности. Сохранение и укрепление здоровья конкретного человека, а также нации в целом во многом определяется отношением каждого индивидуума к своему здоровью. Следовательно, огромный вклад в обеспечение, поддержание индивидуального здоровья вносит здоровый образ жизни человека – концепция жизнедеятельности человека, направленная на улучшение и сохранение здоровья.

Такой образ жизни предполагает наличие комплекса составляющих: оптимальный режим труда и отдыха, двигательная активность, рациональное питание, отказ от вредных привычек, медицинская активность, соблюдение правил психогигиены: мероприятия по сохранению и укреплению психического здоровья, предупреждению возникновения и развития психических заболеваний; личная и общественная гигиена.

Здоровье является качественной предпосылкой будущей самореализации молодых людей, способности к созданию семьи и деторождению, к сложному учебному и профессиональному труду, общественно-политической и творческой активности. В этой связи актуализируется проблематика формирования здорового образа жизни молодых людей вообще и студенческой молодежи в частности. Проблема сохранения здоровья студенческой молодежи является особенно актуальной, поскольку студенты относятся к числу наименее социально защищенных групп населения, в то время как специфика учебного процесса и возрастные особенности предъявляют повышенные требования практически ко всем органам и системам их организма. Анализ научной литературы, посвященной здоровью студенческой молодежи, показывает, что за время обучения в вузе здоровье студентов не только не улучшается, но и в ряде случаев ухудшается.

Как отмечалось, одной из важнейших составляющих здорового образа жизни является психогигиена – деятельность, направленная на сохранение психического здоровья, профилактику нервных заболеваний. Данная составляющая здорового образа жизни является наименее разработанной с точки зрения мероприятий, проводимых в рамках государственной молодежной политики. Эти причины актуализируют данной направление здорового образа жизни с точки зрения необходимости его оптимизации.

Образование и здоровье находятся в тесной взаимосвязи. Поэтому важной задачей является научное обоснование и разработка здоровьесберегающих образовательных технологий работы с детьми и студенческой молодежью. Второй, как правило, уделяется меньше внимания в контексте здоровьесберегающей педагогики.

На основании вышесказанного, в целях усовершенствования формирования здорового образа жизни студенческой молодежи, мы предлагаем идею проекта «Комната релаксации», применительно к высшим учебным заведениям г. Белгорода (в белгородских вузах таких комнат нет, поэтому данная идея является инновационной и актуальной).

Идея данного проекта заключается в создании в стенах вузов г. Белгорода специально оборудованного помещения для восстановления сил, снятия эмоционального перенапряжения, поддержания работоспособности студентов – «Комнаты релаксации».

Исходя из этого, цель проекта: повышение успеваемости студентов г. Белгорода за счет снижения психологической и эмоциональной нагрузки.

Для достижения поставленной цели необходимо решение следующих задач:

1) снятие нервного напряжения, усталости, психологического утомления студентов г. Белгорода;
2) восстановление психического равновесия и работоспособности студентов г. Белгорода;
3) профилактика эмоционально-стрессового состояния студентов г. Белгорода.

Основными этапами реализации проекта станут:

1. Согласование с руководством.
2. Подготовка и утверждение пакета документов.
3. Подготовка помещения.
4. Приобретение оборудования и материалов.
5. Подбор специалиста (сотрудник, имеющий высшее психологическое образование, прошедший специализированную подготовку по работе с оборудованием).
6. Информирование целевой группы (студентов) о реализации проекта (размещение информации о готовящемся проекте в социальных сетях, на

официальном сайте НИУ БелГУ, на мониторах университета, посредством кураторов)).

7. Непосредственная реализация проекта (повседневная работа комнаты релаксации).
8. Оценка эффективности проекта (посредством опроса студентов).

Комната релаксации (кабинет психологической разгрузки) – это усовершенствованный вариант комнаты отдыха, в которой созданы оптимальные условия для быстрого и эффективного снятия эмоционального перенапряжения, восстановления работоспособности, проведения психотерапевтических и психогигиенических мероприятий. В кабинете психологической разгрузки применяется комплексный метод оптимизации психических процессов, условно названный психологической разгрузкой, который включает физиологические и психологические средства восстановления работоспособности и предупреждения переутомления эмоционального происхождения.

Планируется создание подобных комнат в каждом ВУЗе г. Белгорода.

Студенты смогут посещать данную комнату во время перерывов между занятиями, а также после занятий.

В Комнате релаксации будут представлены следующие социальные технологии: музыкотерапия, ароматерапия, арт-терапия, психологическое консультирование. Соответственно, Комната будет оборудована всем необходимым оборудованием, а также в ней будет вести прием дипломированный психолог.

Таким образом, в результате создания Комнаты релаксации в высших учебных заведениях г. Белгорода будут обеспечены оптимальные условия обучения и отдыха студентов, восстановления и поддержания их здоровья, а как следствие – повышение их успеваемости.

Шмигирилова Л.Н., к.с.н.
доцент
кафедра«социологии и организации работы с молодежью»
НИУ «БелГУ»
Шестакова М.А.
студент 4 курса
Институт Управления НИУ « БелГУ»
Россия, г. Белгород

ВОЕННО-ПАТРИОТИЧЕСКОЕ ВОСПИТАНИЕ МОЛОДЕЖИ В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

В данной статье рассматривается вопрос о формировании и развитии военно-патриотического воспитания молодежи в сфере государственной молодежной политики Белгородской области.

Ключевые слова – военно-патриотическое воспитание, молодежь, государственная молодежная политика, формирование.

Под военно-патриотическим воспитанием молодежи понимается систематическая и целенаправленная деятельность органов государственной власти и организаций по формированию у граждан высокого патриотического сознания, чувства верности своему Отечеству, готовности к выполнению гражданского долга и конституционных обязанностей по вооруженной защите Родины[128]. Важным механизмом работы с молодежью является государственная молодежная политика. Целью ГМП является создание условий для успешной социализации и эффективной самореализации молодежи, развитие потенциала молодежи и его использование в интересах инновационного развития страны.

Важным шагом в формировании военно-патриотического сознания молодежи региона стало принятие 2013 году закона Белгородской области «О поддержке молодежи в Белгородской области». Закон определил гражданское и патриотическое воспитание молодёжи в качестве приоритетного направления государственной молодёжной политики Белгородской области.

Автором было проведено исследование по данной проблеме в Белгородской области – Яковлевском, Ивнянском и Прохоровском районах. Объектом исследования выступала учащаяся молодежь Яковлевского, Ивнянского и Прохоровского районов Белгородской области. Цель состояла в исследовании готовности учащейся молодежи к участию в мероприятиях военно-патриотической направленности.

Оценивая уровень военно-патриотического воспитания молодежи, осуществляемого в современной школе, большинство респондентов указали на низкий – 64%, однако опрашиваемые сошлись во мнении, что проблема военно-патриотического воспитания в молодежной среде стоит остро – 75 % и необходимо устранять проблемы, препятствующие эффективности этого процесса.

В качестве проблем, препятствующих эффективной работе по военно-патриотическому воспитанию учащейся молодежи, сами школьники назвали формальный подход в преподавании предметов, несущих патриотический заряд (история России, ОБЖ, краеведение) – 11%, отсутствие в учебном плане такого профильного предмета как начальная военная подготовка – 42%; также учащиеся выделили низкий уровень квалификации преподавателей, занимающихся военно-патриотической работой в школе – 24 %, отсутствие у них энтузиазма – 23%.

[128]Карпов, В.А. Концепция патриотического воспитания граждан Российской Федерации. М., 2001. – С. 105-138.

По мнению большинства опрошенных, приоритетную роль в военно-патриотическом воспитании молодого поколения играет школа как институт первичной социализации, именно школьное образование и воспитание способствуют формированию нового общественного сознания и таким образом, воздействуют на поведение молодежи. На вопрос «Кто, на ваш взгляд, в большей степени влияет на формирование военно-патриотических чувств молодого поколения» половина учащихся (50%) назвали школу (29% опрошенных – семью; 11% СМИ; 8% –окружение и друзей, 2% – государство).

Наиболее эффективной формой работы с молодежью по военно-патриотическому воспитанию учащиеся считают школьный урок (44%). На второе место респонденты поставили внеклассные мероприятия, проводимые в школе (31% – учащихся), на третье – различного рода общественные мероприятия с участием школы (25% – учащихся).

Таким образом, можно сделать вывод, что в процессе данного социологического исследования была выявлена низкая степень информированности учащейся молодежи Белгородской области к сложившейся практике военно-патриотического воспитания, имеющей место в регионе. Молодые люди не имеют четкого представления о сути и содержании понятии «патриотизм» и «военно-патриотическая сознательность», «гражданский долг» и считают службу в армии бесполезным времяпрепровождением.

В результате исследования было установлено, что молодежь Белгородской области в целом лояльно относится к патриотизму, военно-патриотической идее, высказывает желание быть вовлеченной в процесс военно-патриотического воспитания. При этом дает негативную оценку методам работы с молодежью, которые используются как школами, так и общественными структурами области в настоящее время. Старшеклассники отмечают формализм в военно-патриотической работе с подрастающим поколением, низкий уровень профессионализма педагогов и специалистов, работающих с молодежью, неудовлетворительно оценивают информационно-просветительские формы работы с молодежью в этом направлении, а также мероприятийный подход к военно-патриотическому воспитанию молодежи, не нацеленный на долгосрочную перспективу. Это вызывает у молодого поколения недоверие к деятельности государственных структур (в том числе образовательных учреждений) и общественных формирований.

Использованные источники:

1. О гражданско-правовом образовании учащихся в общеобразовательных учреждениях Российской Федерации: письмо М-ва образования Рос. Федерации от 19 марта 2006г. №391 // Собр. законодательства РФ. – 2006. – № 9. – Ст. 2207.

2. Аверьянов, Г.М. Военно-патриотическое воспитание учащейся молодёжи: Задачи и проблемы на современном этапе / Г.М. Аверьянов, В.И. Бачевский. – М. : Мысль, 2009. – 234 с.
3. Беспятова, Н.К. Военно-патриотическое воспитание детей и подростков как средство социализации. – М. : Айрис-пресс, 2006. – 192 с.

Шмигирилова Л.Н., к.с.н.
доцент
кафедра «социологии и организации работы с молодежью»
НИУ «БелГУ»
Новикова А.
студент 4 курса
Институт управления НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород

ТЕХНОЛОГИИ ПРОФИЛАКТИКИ ПРАВОНАРУШЕНИЙ У НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ ПОДРОСТКОВ В БЕЛГОРОДСКОМ РАЙОНЕ

В данной статье рассматривается вопрос о технологиях профилактики правонарушений несовершеннолетних и о воздействии семьи и школы как важнейших элементов эффективности всего процесса социализации. А также статистические данные о состоянии правонарушений по Белгородскому району Белгородской области.

Ключевые слова – правонарушения, профилактика, технологии, несовершеннолетние, социализация, досуг.

Технологии по профилактике правонарушений, совершенными несовершеннолетними, можно рассматривать в следующих аспектах: первый аспект – практика и система теоретических знаний, представляющая собой алгоритм, организацию, и всю совокупность средств, способов и приемов воздействия на объекты профилактической работы. Такой подход, прежде всего, используется управленческими органами и организаторами для реализации социальной политики на региональном и федеральном уровнях. Второй аспект – совокупность частных технологий, специфика которых определена конкретным субъектом и объектом профилактической работы. Этот подход к проблемам технологии профилактической работы, как правило, присущ непосредственным организаторам этой работы с различными категориями населения.

Состояние правонарушений среди несовершеннолетних вызывает серьезную озабоченность, в условиях социальной напряженности. С начала 2015 года подростками на территории Белгородского района совершено 18 правонарушений. В последние годы значительно увеличилось количество краж, за истекший период их совершено 15.

Одной из главных причин этого показателя является подростковое желание удовлетворить свои завышенные материальные потребности.

Ранее существовало мнение, что правонарушения совершаются подростками из неблагополучных семей, но в настоящее время картина полностью изменилась. На совершение правонарушений идут подростки из семей, где есть достаток, ребята положительно характеризуются по месту жительства, учебы; многие из них не могут пояснить причину того, что их толкнуло на совершение того или иного правонарушения. А причина в одном, что в какой-то период времени подростки остались без надзора родителей, которые полностью уверенные в своем ребенке забыли поинтересоваться, где он проводит свое свободное время; с кем дружит? и т.п. Нет ничего удивительного в том, что такие подростки попадают под влияние взрослых преступно настроенных лиц.

Групповая агрессивность, ожесточенность, озлобленность становятся все более приметными чертами подростков нашего времени. Если прежде группы формировались стихийно, то теперь им присущи черты устойчивости и организованности.

По Белгородскому району привлечено 6 родителей, которые не исполняли свои родительские обязанности, возбуждено 6 уголовных дел. Двое родителей в отношении своих детей лишены родительских прав[129].

В работе сотрудников отделения по делам несовершеннолетних главным направлением борьбы является – предупреждение правонарушений. Очень важно выявить и устранить условия и причины конкретных правонарушений. Разъяснить подросткам последствия совершения того или иного общественно-опасного деяния, ответственность.

На второй квартал 2015 года, в соответствии с планом работы Белгородского районного суда Белгородской области проведено обобщение практики рассмотрения уголовных дел в отношении несовершеннолетних за 2014 год.

Так, за указанный период согласно статистическим данным в Белгородском районном суде 5 уголовных дел рассмотрено в отношении несовершеннолетних, что составляет 2,1% от общего количества рассмотренных дел; всего рассмотрено 244 уголовных дел с вынесением приговора (осуждено 277 лиц), также осуждено 4 несовершеннолетних, в отношении 1 несовершеннолетнего уголовное преследование прекращено (1,8% от общего числа осужденных).

Возраст несовершеннолетних лиц, в отношении которых рассмотрены уголовные дела за 2014 год:

- 14 лет – 1 лицо

[129] Обобщение практики рассмотрения уголовных дел в отношении несовершеннолетних. URL: http://belgorodsky.blg.sudrf.ru/modules.php?name=docum_sud&id=492 (Дата обращения: 15.12.2015г.).

- 16 лет – 1 лицо
- 17 лет – 3 лица

По степени занятости несовершеннолетние осужденные подразделялись на следующие категории: не учились и не работали – 2 лица, учащиеся – 3 лица[130].

Судьи Белгородского районного суда при назначении наказания несовершеннолетним, по всем рассмотренным уголовным делам исследовали условия жизни и воспитания несовершеннолетних, уровень психического развития, другие особенности личности, а также влияние на несовершеннолетних старших по возрасту лиц.

Таким образом, крайне необходимо правильно организовывать деятельность и досуг подростков, чтобы избежать приобретения отрицательного опыта, который, зачастую, становится причиной противоправного поведения. Большую роль следует уделять мерам общей и индивидуальной профилактики, применяемым в целях устранения обстоятельств и условий, способствующих развитию правонарушительной деятельности несовершеннолетних.

Сегодня необходимо создавать в обществе механизмы и условия оптимальной социализации молодежи и перехода к новому уровню профилактической работы – от отдельных центров и традиционных технологий к государственной межведомственной политике социального обслуживания, созданию системы социальных служб с разветвленной инфраструктурой. В настоящее время вопросы социальной поддержки молодежи встали по-новому, основной упор делается на формирование механизмов ее проявления жизненного потенциала и самореализации.

Выявлено, что профилактическая работа в Белгородском районе по предотвращению правонарушительной деятельности среди подростков проводится эффективно.

Использованные источники:

1. Антонян, Ю.М. Социальная среда и формирование личности преступника (неблагоприятные влияния на личность в микросреде). – М.: Норма, 2005. – 160 с.
2. Башкатов, И.П. Социально-психологические особенности развития мкриминогенных групп подростков // Психология и профилактика асоциального поведения несовершеннолетних / Под ред. С.А. Беличевой. – Тюмень: ТГУ, 2007. – С.15-26.
3. Вигх, Й. Некоторые вопросы предупреждения преступности несовершеннолетних. // Несовершеннолетние: их возрастные особенности и проблемы правовой ответственности: Сб. науч. Тр. / Отв. Ред. В.В. Панкратов. – М.: Наука, 2008. – С. 23-24.

[130] Обобщение практики рассмотрения уголовных дел в отношении несовершеннолетних. URL: http://belgorodsky.blg.sudrf.ru/modules.php?name=docum_sud&id=492 (Дата обращения: 15.12.2015г.).

УДК 336.6

Шохина Д. Д.
бакалавр 4 курса
факультет «Менеджмент»
научный руководитель: Фролова В.Б.
профессор
кафедра «Финансовый менеджмент»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ»
Россия, г. Москва

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ МАЛОГО БИЗНЕСА

В статье рассматриваются различные подходы к критериальной оценке малого бизнеса. Приведены основные статистические результаты развития малого бизнеса. Выявлены основные особенности финансового менеджмента, цели управления, проблемы и возможные пути их решения. В заключении дается свод особенностей управления финансами малого бизнеса в современных условиях хозяйствования.

Ключевые слова: бюджетирование, налогообложение, критерии, финансовый менеджмент, конкуренция.

FEATURES OF FINANCIAL MANAGEMENT OF SMALL BUSINESS

The article considers different approaches to criteria-based assessment small business. The main statistical results of development of small business. The main features of financial management, problems and possible solutions. In conclusion, given a set of features of the financial management of small business in modern conditions of managing.

Keywords: budgeting, taxation, criteria, financial management, competition.

Процесс управления финансами малого бизнеса представляет собой сложную систему мероприятий. Вопросы управления финансами малого бизнеса, являющегося частью хозяйственного механизма страны, занимают особое место в совокупности задач управления производством, поскольку характеризуются спецификой по отношению к крупному и среднему бизнесу.

Становление отечественной экономики, в свое время, сопровождалось недостаточными темпами развития малого бизнеса, [1] который должен был выполнять роль стабилизирующего слоя и обеспечивать гибкое реагирование на изменения потребительского спроса. В условиях кризиса развитие малого бизнеса стало еще более проблематичным: обострились проблемы финансирования отечественных малых предприятий, еще больше ухудшилось их финансовое состояние. Между тем, развитый сектор малого бизнеса играет важную роль в

рыночной экономике, обеспечивая здоровый уровень конкуренции, гибкое реагирование на потребности потребителей, дополнительные рабочие места, перелив капитала в перспективные, но не очень привлекательные для крупных компаний области и т.д.

По своей природе малый бизнес характеризуется низкой сопротивляемостью к негативным внешним воздействиям, поэтому уровень банкротства для малых предприятий на начальных этапах их становления достигает 70-80%. В ситуации кризисной экономики банкротство грозит также субъектам малого бизнеса, которые уже достигли определенного уровня развития.

Главной особенностью финансового менеджмента в малом бизнесе является отсутствие субъекта с четко очерченным кругом должностных функций. Фактически в качестве финансового менеджера выступает владелец и, частично, бухгалтер. Уровень загруженности первого обычно не позволяет ему широко использовать инструментарий финансового менеджера, даже базовые функции прогнозирования и бюджетирования на малом предприятии не выполняются или выполняются с недостаточным вниманием и по необоснованным методикам. Особенно это касается малого бизнеса в производственной сфере, для которого отсутствие элементарного маркетингового плана и производственной программы приводит к снижению показателей ликвидности и деловой активности, делает бизнес стихийным и нестабильным. [2]

Для исследования проблем управления финансами организаций малого бизнеса нужно четко выделить критерии отличия. В таблице 2 представлены основные структурные параметры предприятий малого и крупного бизнеса, предложенные американскими исследователями У. Уокером и Дж. У. Петти.

Таблица 2. Сравнительная характеристика основных финансовых показателей предприятий малого и крупного бизнеса [3]

Показатель	Среднее значение показателя	
	Предприятия малого бизнеса	Крупные предприятия
Показатели ликвидности и оборачиваемости		
Коэффициент текущей ликвидности	2,00	2,77
Оборачиваемость дебиторской задолженности	7,04	6,40
Оборачиваемость запасов	8,47	5,31
Оборачиваемость основных активов	9,40	3,50
Показатель рентабельности		
Чистая коммерческая маржа	10,91%	9,20%
Показатели структуры источников средств		
Доля заемных средств в общей сумме пассивов	49,00%	38,06%
Доля текущих обязательств в общей сумме заемных средств	83,70%	62,99%

Показатель предпринимательского риска		
Вариация нетто-результата эксплуатации инвестиций	+21,94 % от среднего уровня НРЭИ	±7,71 % от среднего уровня НРЭИ
Показатель дивидендной политики		
Доля чистой прибыли, направляемая на выплату дивидендов	2,9%	40,52%

Как видно из данных таблицы, малые предприятия менее ликвидны, чем крупные, поскольку у малых предприятий зачастую существуют трудности с наличием наиболее ликвидных активов, мало денег вкладывается в запасы и дебиторскую задолженность, что также подтверждается более длительной оборачиваемостью активов. В то же время в структуре капитала предприятий малого бизнеса наблюдается высокая доля заемного капитала. [4]

Соответственно уровень предпринимательского риска у малого предприятия значительно выше (почти в 3 раза), чем у крупного предприятия.

Законодательство РФ в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 13.07.2015 N 702 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» четко определяет ряд критериев отнесения субъекта предпринимательства к малому. (см. табл.2)

Таблица 2. Критерии отнесения субъекта предпринимательства к малому [5]

Критерий	Показатель
Организационно-правовая форма	потребительский кооператив либо коммерческая организация: ПАО, ООО, НПАО
Численность штата сотрудников (за последний отчетный период)	до 100 человек.
С июля 2015 г. предельная выручка без учета НДС	до 800 мил. Руб..
Доля участия государства, государственных и муниципальных учреждений, религиозных объединений и общественных организаций, благотворительных и иных фондов в уставе фирмы (за исключением вложений паевых фондов закрытого типа и инвестиционных акционерных фондов)	Менее 25%.
Доля участия иностранцев и юридических лиц, не являющихся субъектами малого/среднего бизнеса	Менее 49%.

Категория субъекта малого или среднего предпринимательства изменяется только в случае, если предельные значения выше или ниже

предельных значений, указанных в вышеописанных пунктах, в течение трех календарных лет, следующих один за другим.

Еще одной особенностью управления финансами в малом бизнесе является налогообложение. В соответствии с Налоговым кодексом РФ, небольшие фирмы и коммерсанты могут самостоятельно выбирать режим уплаты обязательных платежей в казну. На территории РФ существуют такие налоговые режимы для малого бизнеса: традиционная (или общая); упрощенная; единый налог на вмененный доход; патентная система налогообложения (только для ИП); единый сельскохозяйственный налог. Последние три режима имеют статус специальных и рассчитаны на конкретные виды деятельности.

Таким образом, к особенностям налогообложения малого бизнеса можно отнести: простоту ведения учета; оптимальный размер налоговой нагрузки; легкость смены одного режима на другой; отсутствие сложных формул расчета обязательных платежей; минимальное количество документов для отчетности. Упрощенная система налогообложения - самый популярный режим среди представителей малого бизнеса.

Специфика субъектов малого бизнеса определяется тем, что в ситуациях ограниченных возможностей привлечения заемного капитала и недостаточности собственного капитала становится необходимым обоснование финансовых решений в привлечении финансовых ресурсов. [6] В нынешних условиях управление структурой капитала должно стать существенной частью финансовой политики малых организаций. Научно обоснованное применение финансовых методов управления собственным и заемным капиталом малых организаций, в соответствии с особенностями российской экономики способно обеспечить устойчивое развитие отечественных организаций малого бизнеса, их инновационную активность, выход на мировой рынок.

Кроме вышесказанного, к особенностям финансового менеджмента малого бизнеса можно следующие:

1. Отсутствие функционального подразделения руководящего финансами - функции финансового директора возлагаются на главного бухгалтера или руководителя.
2. Система финансового планирования является упрощенной и включает в себя только текущее и оперативное планирование.
3. Система бюджетирования в рамках финансового планирования составляет 3 блока: формирование финансовой структуры предприятия, разработка консолидированного бюджета и организация бюджетного управления.

Между тем управление финансами в разные периоды времени сопровождается различного рода проблемами. В процессе исследования были выявлен ряд современных проблемам финансового менеджмента малого бизнеса:

- недостаток собственных финансовых ресурсов,
- сложность получения кредита в банке;
- недостаточный уровень финансового менеджмента;
- отсутствие заинтересованности банков и инвесторов в финансировании малых предприятия.

Кроме того, в современных рыночных условиях малые предприятия вынуждены конкурировать не только друг с другом, но и с крупным бизнесом. И существенное преимущество на рынке небольшим компаниям может обеспечить именно рациональное управление финансами предприятия. Потому и возрастает роль финансового менеджмента, [7] целями которого являются выработка и применение наиболее эффективных методов для достижения стратегических [8] и тактических целей.

В заключении можно сделать вывод о том, что:

1. Функции финансового менеджера на малом предприятии ложатся на руководителя предприятия, в структуре предприятия зачастую не предусмотрены отдельные финансовые службы.

– Финансовый менеджмент малых предприятий, в первую очередь, направлен на максимализацию прибыли и достижение безубыточности производства.

– Финансовый план в малом бизнесе состоит из тех же разделов, что и аналогичный документ крупной компании, но содержит меньше деталей и вспомогательных документов.

– В малом бизнесе любое вложение средств является инвестициями и значительным событием. Поэтому должны быть точно рассчитаны предполагаемые доходы и расходы.

Использованные источники:

– Фролова В.Б. Развитие малого предпринимательства в Россиии // В сборнике: Инновационная стратегия Российской экономики Под редакцией Цхададзе Н.В.. 2007. С. 354-366.

– Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент. – М.: Эксмо, 2010. – С. 352.

3. Стоянова Е. Особенности финансового менеджмента в малом бизнесе. // Финансовый директор. – 2013. - №11.

4. Фролова В.Б. Проблемы формирования структуры заемного капитала организаций //Современные научные исследования и инновации. - 2014. - №4(36). - С. 60

5. Постановление Правительства РФ от 13.07.2015 N 702 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства». // Собрание законодательства РФ. - 20.07.2015. - N 29 (часть II). -ст. 4500.

6. Фролова В.Б. Управление обеспеченностью финансовых ресурсов организации // Современные научные исследования и инновации. 2014.- №8-2(40). - С. 90-93.

7. Фролова В.Б. Финансовый менеджмент: понятийный аппарат// Экономика. Налоги. Право. - 2011. - № 5. - С. 72-82.
8. Фролова В.Б. Стратегические направления финансового менеджмента предприятия// В сборнике: Инновационные процессы в экономике и управлении: состояние, проблемы, тенденцииМежвузовская научно-практическая конференция. - 2011. - С. 109-113.

УДК 338

Шубенкова В.А.
студент 4 курса
факультет информационных технологий и управления
Башкирский государственный аграрный университет
Россия, г.Уфа

ВЛИЯНИЕ ДЕФИЦИТА И ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА НА ЭКОНОМИКУ СТРАНЫ

Аннотация: в данной статье рассмотрена сущность глобализации экономики, государственного бюджета, государственный внешний долг страны, а так же влияние дефицита и государственного долга на экономику.

Ключевые слова: дефицит, государственный долг, проблема государственных долгов.

Глобализация экономики - это процесс превращения мирового хозяйства в единый рынок товаров, услуг, капитала, рабочей силы и знаний. Считается, что именно растущая глобализация сформировала мировое хозяйство. Однако она не всегда имеет позитивные стороны. Негативным последствием глобализации является то, что она усиливает зависимость участников мирового хозяйства от этого хозяйства. Это означает, что национальная экономика находится в зависимости от мировой.

Одной из важнейших проблем глобальной экономики является проблема внешней задолженности. «Валовой внешний долг представляет собой сумму (на любой данный момент) фактически принятых и непогашенных договорных обязательств резидентов данной страны перед нерезидентами по выплате основной суммы долга с процентами или без процентов, либо по выплате процентов с выплатой или без выплаты основной суммы». [2]

Внешний долг является более серьезной проблемой, чем внутренний, так как с его появлением возникают не только обязательства по кредитам, но и обязательства за оказание финансовой помощи другим государствам.

В настоящее время в состав государственного внешнего долга включают:

- кредиты и займы государства и его уполномоченных органов;

-рыночные ценные бумаги, выпущенные государством или его уполномоченными органами на международных рынках капитала;

-гарантии и иные косвенные обязательства государства и его уполномоченных органов, которые предполагают солидарную или субсидиарную ответственность по обязательствам третьих лиц. [1]

Так как долги покрываются из средств государственного бюджета, то государственный внешний долг и бюджетная система Российской Федерации взаимосвязаны. [3]

Бюджетный дефицит - это разность между доходами и расходами бюджета. На сегодняшний день большинство стран не могут покрывать расходы доходами и сводят государственный бюджет с дефицитом. На состояние государственного бюджета влияют долгосрочные тенденции налоговых поступлений и государственных расходов, политика, проводимая государством и фаза экономического цикла (кризис, спад, депрессия, оживление или подъём).

Основной проблемой государственных долгов является тот факт, что государство, не рассчитавшись с основными долгами, прибегает к новым заимствованиям или дополнительным займам. Эту проблему можно решить следующими мерами:

1) эффективное использование заимствованными средствами (направление их в проекты, которые в скором времени принесут доходы, превышающие сам долг и проценты по долгу);

2) недопущение долговой ловушки (работа ресурсов должна проводиться не на увеличение национального богатства, а на выплату долга). [4]

Но чтобы обслужить государственный долг, государство перераспределяет средства, тем самым урезая расходы на социальное и экономическое развитие страны, сокращая трансфертные платежи, увеличивая уровень инфляции, что негативно отражается на жизненном уровне населения, вгоняя страну в кризисную и нестабильную ситуацию изнутри. [6]

Таким образом, государственный долг является важной частью экономики, которая может влиять на государственный бюджет, уровень инфляции, национальные сбережения и др.

Также непогашенный долг снижает доверие страны на мировой арене. Высокая доля задолженности отталкивает иностранных инвесторов и внешних кредиторов, ведет к закрытию доступа на международные финансовые рынки, а так же ведет к удорожанию привлекаемых финансовых ресурсов извне. [5]

Однако есть и положительные стороны государственного долга: своевременные выплаты долговых обязательств способствуют укреплению авторитета страны на международном уровне; повышение внешнеторговых связей; появление идей для создания эффективных проектов; привлечение инвестиций в экономику страны и прочее.

Рассмотрим внешний долг России в настоящее время. По оценке ЦБ РФ, на 07.11.2014г. государственный внешний долг составляет 421,4 млрд. долларов. Международные резервы сократились за неделю на 7,2 млрд. долларов, с начала года – на 88,2 млрд. долларов.

Объем Резервного Фонда по состоянию на 01.11.2014г. – 3 трлн. 885,87 млрд. рублей (89,55 млрд. долларов). За октябрь 2014г. Резервный Фонд увеличился на 341,09 млрд. рублей, с начала года – на 1 трлн. 026,15 млрд. рублей (главным образом – в результате снижения курса рубля к доллару США). Внешний государственный долг РФ (по данным Минфина) на 1 сентября 2014г. – 54,553 млрд. долларов, из них 39,988 млрд. долларов – внешние облигационные займы. На 1 января 2014г. государственный внешний долг составлял 728,859 млрд. долларов. [3] .Наглядно видно, что государство проводит активную политику по сокращению внешнего долга страны, несмотря на падение ВВП, снижение курса рубля и прочие ухудшения экономики страны.

Использованные источники:

1. Владимиров И. А. Закономерности общественно-экономического развития и методология исследований проблем аграрного предпринимательства [Текст] / И. А. Владимиров // Актуальные проблемы права: материалы междунар. науч. конф. (г. Москва, ноябрь 2011 г.). — М.: Ваш полиграфический партнер, 2011. — С. 63-65.

2.Иксанов Р.А. Проблемы защиты прав сельскохозяйственных товаропроизводителей РФ в рамках ВТО // Материалы Международной научно-практической конференции «Инновационному развитию агропромышленного комплекса – научное обеспечение» в рамках 22-й международной специализированной выставки «Агрокомлекс-2012» / Башкирский ГАУ – Уфа.– 2012 – С. 107–109.

3. Международный Валютный Фонд. [Электронный ресурс] URL:http:// http:imf.org/external/russian/pubs/ft/eds/guide/guider

4. Мировая экономика и международные экономические отношения. [текст]: учебник под ред.проф. А.С. Булатова, проф. Н.Н. Ливенцева.- М.: Магистр: ИНФРА-М, 2011.-654с.

5.Мировые финансы. [Электронный ресурс] URL:http://global-finances.ru/finansyi-rossii-2014/

6. Поромбрик А. А. Влияние реформ на демографическую ситуацию в России [Текст] / А. А. Поромбрик, И. А. Владимиров // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы междунар. науч. конф. (г. Москва, апрель 2011 г.).Т. II. — М.: РИОР, 2011. — С. 188-189.

Шуклина З.Н., доктор экономических наук
профессор
Брянский государственный университет им.
академика И.Г. Петровского
Брянск, Россия

МАРКЕТИНГОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ТОРГОВЫХ ФИРМ

В условиях жесткой конкуренции необходим всесторонний анализ проблем и обоснование мер повышения конкурентных преимуществ отечественных фирм. В торговле обостряется конкуренция между сетями и магазинами, активизируется поиск сегментов на региональных рынках. Особенно остро стоит проблема повышения финансово-экономической устойчивости, укрепления взаимоотношений с клиентам, обеспечения импортозамещения потребительских товаров в условиях санкций. конкурентоспособности фирмы на региональном рынке торговых услуг.

Рыночные отношения предполагают острую конкуренцию между продавцами за своего клиента на всех уровнях. Конкуренция понимается как борьба, соперничество в какой-либо области с получением какой-либо выгоды, соперничество субъектов рыночных отношений за лучшие условия и результаты коммерческой деятельности. Конкурентоспособность - это оценочная категория, которая характеризует потенциальную и реальную возможность оцениваемого объекта успешно конкурировать, побеждать на рынке. При оценке конкурентоспособности субъектом может являться государство, отрасль, компания, продукт, качество и цены. Применительно к маркетингу, конкурентоспособность предстает в виде относительной оценки потенциальной способности успешно конкурировать на рынке за ограниченный платежеспособный спрос. При этом можно подчеркивается конкурентоспособность отдельных продуктов или компании в целом. По мнению М.Портера, конкурентоспособность можно обеспечить двумя способами: добиться лидерства в издержках или через дифференциацию товара. [3]

Маркетинговое управление предстает как современная концепция, принципиальный подход к стратегическому управлению предприятием, опирающаяся на рыночную ориентацию в условиях острой конкуренции. Стратегия управления маркетингом предполагает разработку прогноза поведения компании в виде определения ей долгосрочных задач и выработку стратегического плана действий. Стратегия управления маркетингом разрабатывается с учетом действия факторов внешней среды и оценки собственных ресурсов компании.

В 2014 году крупные сетевые ретейлеры показывали положительные результаты по динамике выручки. Рублевая выручка «Магнита» за прошлый год выросла на 31,71%, X5 Retail Group — на 18,6%, «Ленты» — на 34,5%, «О'Кей» — на 8,9%. Однако рост оборота розничной торговли в

настоящее время идет за счет двузначных темпов роста инфляции, которая только за январь набрала более 2%, а по результатам 2014 года составила 11,4%.[5]

Устойчивое положение на рынке и динамичная реализация конкурентоспособной продукции –это обобщающие показатели жизнестойкости предприятия, умения эффективно использовать финансовый, производственный, технологический, маркетинговый и трудовой потенциал. На рынке «Седьмой континент» конкурирует с 10 крупными торговыми сетями. Валовая рентабельность крупнейшего по обороту продовольственного ретейлера X5 Retail Group в первом полугодии составила 23,6%, «Магнита» — 22,6%, «Дикси» — 23,7%. Пять крупнейших торговых сетей контролируют 11% розничного рынка, а десять – 14,5%.

ОАО "Седьмой континент" основано в 1994 году, развивает одноименные супермаркеты и гипермаркеты "Наш гипермаркет". В настоящее время в сеть входит более 158 магазинов, в основном в Москве, Московской области и 5 регионах России. Выручка сети по РСБУ в прошлом году увеличилась на 16% - до 62,85 миллиарда рублей, прибыль - в 4,1 раза, до 3,16 миллиарда рублей. Владельцем "Седьмого континента" является Александр Занадворов. В 2013г. отказался от продажи своего бизнеса X5 Retail Group. В 2013 году чистая прибыль сети продуктовых супермаркетов «Седьмой континент» упала на 62% и составила 1,2 млрд рублей. Выручка компании в 2013 году снизилась на 4% и составила 60,3 млрд рублей, а количество покупок уменьшилось на 4,3% и составило 127,4 млн. руб.[8]

Москва остается наиболее привлекательным городом для сетевой розницы 93% федеральных и 97% представленных в России международных сетей открыли в столице свои магазины. Санкт-Петербург и Екатеринбург занимают 2-е и 3-е места соответственно. В Москве работают 132 магазина ОАО «Седьмой Континент». . Средний сложившийся уровень торговой наценки в ретейле не изменился по сравнению с I кварталом и составил 27%. При этом, желаемая средняя торговая наценка для получения необходимой прибыли должна быть 40%. Сильнейшая сторона это финансы и качество продукции, а самая слабая сторона – маркетинг. Развитие отрасли розничной торговли, в которой осуществляет деятельность Компания, во многом зависит от факторов макроэкономического характера, поскольку спрос на потребительские товары является функцией располагаемых доходов населения. На региональном рынке компания конкурирует с 10 крупными сетями и 60 средними магазинами.

Повседневные потребительские расходы в феврале 2015 года снизились на 2,5% по сравнению с январем. Такое снижение произошло второй раз за весь период наблюдений. Реальные повседневные расходы, т.е. с учетом

инфляции, снизились в феврале на 5%, чего не наблюдалось более 15 лет. С учетом инфляции продовольственного рынка (20-22% в годовом выражении) можно говорить о снижении реальных затрат на продукты питания на 18-19%.

Общее количество сетевых продуктовых магазинов за последние 10 лет увеличилось в 3,2 раза и составило 2106 точек (на 1 апреля 2015 г.). на начало августа 2014 г. в Москве работало 2430 продуктовых магазинов (+13% к августу 2013 г.). Сегодня в среднем по Москве на 1 кв. м торговых площадей приходится около пяти жителей. Для сравнения: в 2005 г. на 1 кв. м приходилось девять человек, количество магазинов "у дома" в Москве выросло в 10 раз за 10 лет: со 100 сетевых точек в 2005 г. до 1000 точек в 2015 г. [5]

По ценовому уровню к премиум-классу относятся– «Азбука Вкуса», «Глобус Гурмэ», «Калинка Стокманн», «Седьмой континент 5 звезд»;

- средний класс – «Седьмой континент», «Алые паруса», «Перекресток», «Патэрсон»; масс-маркеты – Spar, Billa, «12 месяцев»;
- нижний сегмент – «Магнит», «Копейка», «Ашан».

В целом розничные цены выросли на 30-40% по итогам 2014 года, а в первом квартале 2015 г. ожидается рост еще на 10-15%. Пессимистичный сценарий предполагает более сильное замедление темпов сетевой продовольственной розницы в 2015 г. (9-10%) и продолжение тенденции в 2016 году. Реализация такого сценария вероятна в случае дальнейшего введения экономических санкций в отношении России, ухудшения политической ситуации.

В кризисной ситуации для повышения конкурентоспособности ОАО важно выбрать корректные стратегии развития. Основной стратегией для ретейлера должна стать регионализация. Выход на рынки регионов позволит увеличить продажи на 15%. в 2016г. компания имеет возможность построить 3 и открыть еще 5 новых магазина в регионах.

Местные ретейлеры уверены, что, несмотря на формирующуюся тенденцию делать закупки продуктов на всю неделю в крупноформатных магазинах, потребители все равно будут приобретать свежие продукты рядом с домом.

С точки зрения Зинурова У.Г. и Ильясова Л.Р., конкурентоспособность определяется только теми свойствами, которые представляют взаимный интерес для покупателя (и гарантируют удовлетворение данной потребности). Все характеристики изделия, выходящие за рамки этих интересов, рассматриваются при оценке конкурентоспособности как не имеющие к ней отношения в данных конкретных условиях [7]. В соответствии с приведенным определением возможность успешно конкурировать на рынке определяется наличием или отсутствием у субъекта конкурентных преимуществ по сравнению с другими субъектами. Следовательно, конкурентное преимущество

составляет основу конкурентоспособности на любом уровне, включая региональный.

Широкое распространение конкуренции под воздействием международного разделения труда и научно-технического прогресса подталкивает производителей к усиленному поиску новых конкурентоспособных товаров, технологий продаж и новых рынков сбыта[7, с. 194]. В международной практике считается целесообразным выпускать не одно изделие, а достаточно широкий параметрический ряд, образующий ассортиментный набор. Чем обширнее параметрические ряды и ассортиментные наборы, тем выше вероятность того, что покупатель найдет для себя оптимальный вариант закупки.

Выбранная компанией маркетинговая стратегия дифференциации предполагает достижение конкурентных преимуществ созданием отличительных свойств, связанных не с самим продуктом, а с его ценой, упаковкой, методами доставки (товары на дом, книга почтой и т.д.); размещением, продвижением, послепродажным обслуживанием (гарантии, сервис и т.п.); торговой маркой, которая создает – особенный имидж. Наиболее значимые конкрентные меры сети: увеличение продаж с квадратного метра путем оптимизации ассортиментной матрицы, увеличение доли непродовольственных товаров, продукции собственного производства, товары частной торговой марки «Наш продукт», использование маркетинговых инструментов и оптимизация сбыта, расширения спектра дополнительных услуг, повышение квалификации персонала. Эффект возможен при перестройке организации и технологий продаж к 2016г. и составит 15%. Можно прогнозировать активное развитие интернет-торговли продуктами питания. Созданные во многих продовольственных ретейлерах собственные службы доставки заказов через Интернет имеют тренд оптимизации и развития. Дополнительная выручка ОАО «Седьмой континент» составит 45млн.536 тыс. Руб. [8]

Привлечение информационных ресурсов в нынешних экономических условиях является одним из важнейших факторов конкурентоспособности хозяйствующего субъекта. Увеличить конкурентоспособность позволит ERP система - класс интегрированных систем управления, представляющий собой унифицированную централизованную базу данных, единое приложение и общий пользовательский интерфейс для управления финансово-экономической деятельностью: производственной, экономической и финансовой, сбытовой, закупочной, хранения продукции и материалов и множества других. Система даст высокий коэффициент успеха, потенциально не менее 40%.

Таблица 1 -Основные показатели деятельности ОАО «Седьмой континент»

Показатели	2012г.	2013г.	2014г.
Количество магазинов, ед. -гипермаркеты -супермаркеты	24 58	28 67	33 82
Общая площадь, тыс. кв. м	82,5	100,8	149,8
Количество сотрудников , чел.	3800	4600	5000
Средний чек, руб.	546	556,7	578,9
Прирост среднего чека,%	2,1	2,3	2,9
Рост трафика,%	6	6	6
Количество покупателей, млн. чел.	46	48	49
Количество ассортиментных позиций, ед.	15000	16700	21000
Количество поставщиков, ед.	1000	700	500

Гипермаркет-дискаунтер - формат, концептуально отличный от супермаркетов «Седьмой Континент». Это магазин, рассчитанный на совершение покупок на более длительный срок, нежели в супермаркетах. Торговая площадь гипермаркета – от 5 000 кв.м. – также отличается от супермакетов. Принципиальные различия есть и в ассортименте - большее количество ассортиментных наименований (35 000-40 000), в том числе за счет представления расширенного ассортимента непродовольственных товаров - и в соотношении продуктов питания и непродовольственных товаров – в гипермаркете это соотношение составляет около 60 / 40, в супермаркетах – в среднем 87 / 13. Выручка в 2014г. составляла 62345млн. руб. , а в 2013г. – 60 343,7 млн. рублей; чистая прибыль по итогам года увеличилась на 134,6 млн. руб, по сравнению с 2013г. – 1 223,1 млн. Рублей. Полученную в 2014 году прибыль полностью направили на развитие текущей деятельности Общества. Таким образом, ОАО «СЕДЬМОЙ КОНТИНЕТ» развивается в условиях, когда продовольственный ретейл имеет низкую степенью консолидации: доля ТОП-5 продовольственных розничных сетей в России составляет всего 11%, что сопоставимо с такими странами, как Китай, Индонезия, Малайзия, однако значительно ниже показателя в развитых странах (более 50%). Это создает потенциал для увеличения сетями своей доли рынка. Самым активным консолидатором является X5 Retail Group. доля супермаркетов по количеству торговых точек 12% составляет, дискаунтеров - 65%, 3% на гипермаркеты, остальные - магазины у дома. Мы считаем, что повышение конкурентоспособности ОАО «СЕДЬМОЙ КОНТИНЕТ» связано с активным использованием инновационных технологий в торговле и в управлении, расширении связей с клиентами,

оперативной обработкой информации и качеством продаваемых продуктов. Обоснованные меры позволят повысить конкурентоспособность на региональном рынке на 15%, при этом продажи вырастут на 6%, а рентабельность на 5%.

Особое место среди ретейлеров занимает «Дикси групп" – одна из ведущих российских компаний, специализированная на розничной торговле продуктами питания и товарами повседневного спроса. Выручка ретейлера за 2014 год выросла на 31% по сравнению с 2013 годом - до 228 млрд руб. Розничная выручка ГК "ДИКСИ" за январь-февраль 2015 года выросла на 29% в рублях и сократилась на 29% в долларах, составив 40,6 млрд руб. или $642,5 млн. Рост выручки на 24,6% в рублях в марте и увеличение на 27,7% в рублях в первом квартале 2015 года по сравнению с аналогичными периодами 2014 года. Показатель EBITDA в 2014 году вырос на 27,9% - до 16,3 млрд руб.,Торговая площадь ГК "Дикси" по состоянию на 28 февраля 2015 года составляла 764 тыс. 839 кв. м. По состоянию на 31 марта 2015 года Компания управляла 2 338 магазинами, включая 2 208 магазинов «у дома» «ДИКСИ», 94 магазина «Виктория», 1 магазин Cash и 35 компактных гипермаркетов «Мегамарт» и «Минимарт». По состоянию на 31 марта 2015 года Компания увеличила свою торговую площадь на 26% год-на-год до 787 994 квадратных метров. Рост сопоставимых продаж по Группе составил 11,7% в первом квартале 2015 г . В расчете на 1 магазин (по видам) выручка варьирует от 93млн. до 2350млн руб.

Таблица 2- Товарооборот покупателей по карте лояльности в сети ООО «Седьмой континент»

	2012г.	2013г.	2014г.
Товарооборот -всего, млн. руб.	123678	143500	157900
ТО по VLL Лояльности, млн. руб.	24135	25300	28000
Удовлетворенность покупками,%	45	55	54
Удовл. ценами,%	34	35	32
Удовл. обслуживанием,%	45	46	52

При этом аренда оборудования может экономить до 50% затрат на содержание ИТ в краткосрочном периоде. «Программа лояльности» («Программа») — программа, позволяющая покупателям накапливать бонусные баллы за покупки в розничных магазинах «Седьмой Континент» и «НАШ» территории проведения Программы с последующим использованием накопленных баллов для получения скидок на оплату покупок, а также получать дополнительные льготы при покупке товаров в магазинах. В таблице представлены данные по товарообороту покупателей по карте лояльности за 2012- 2014 гг.. В 2008г. выпущено 400тыс. карт лояльности. Накапливать баллы на Карту можно сразу же

после ее получения, предъявляя ее кассиру перед покупкой товаров или, в случае если товар приобретается через Интернет-магазин, путем введения Участником номера карты «Путеводитель по скидкам» в регистрационные данные при оформлении заказа ное распределение [1], когда 20% клиентов приносят 20% оборота, 50% кли- ентов приносят 50% оборота и так далее, не поз- воляет выявить лучших клиентов среди равно-ценных. В жизни оно встречается крайне редко. Классическим считается соотношение, когда 20% лучших клиентов приносят 80% оборота. Однако реальность розничной торговли потребительскими товарами массового спроса такова: 80% оборота приходится на 50% клиентов.

В условиях кризиса компания ставит задачу сохранения темпов развития и поиска новых путей повышения конкурентоспособности. В основе стратегии развития лежит маркетинговое управление. Перед компаниями сегмента ретейл встает вопрос эффективного получения прибыли от инвестиций, совершенных в системы охранного видеонаблюдения, RFID-маркирования, сбора и анализа данных, а также от внедрения соответствующих организационно-административных методик. [4]

О перспективах компании свидетельствуют ответы покупателей, среди которых 25% опрошенных отметили, что рассматривают покупки как продолжение стиля жизни – они открыты новому, у них большие семьи, они часто принимают гостей. Другие 22% покупателей говорят, что чаще всего ищут новых эмоций от покупок и готовы экспериментировать с выбором продуктов для ежедневного меню. 7% покупателей заинтересованы в здоровом питании и выбирающих экологически чистые продукты. 18% покупателей придерживаются консервативных взглядов, предпочитают известные марки, заняты на работе и не всегда успевают приготовить полноценный ужин. Почти треть покупателей при совершении покупок в большей степени ориентированы на удобство и качество сервиса. Рациональные покупатели принимают во внимание акции и специальные предложения, активно пользуются картами клуба постоянных покупателей, дающими возможность совершать покупки со скидкой. В этой связи растет ценность покупателя и прибыли компании.

Постепенно конкуренция продовольственных розничных сетей смещается в города с населением 300-500 тыс. человек (для крупноформатной розницы) и в небольшие населенные пункты до 50 тыс. человек (для малых торговых форматов). При этом одним из серьезных препятствий на пути развития сетевого продовольственного ретейла является логистика: в России не хватает современных распределительных центров и складов класса «А», кроме того, неудовлетворительное состояние дорог тормозит экспансию ретейлеров в Сибирь и на Урал. Если для зарубежных сетей характерна политика аутсорсинга в сфере логистики, то российские продовольственные сети, наоборот, занимаются логистикой

самостоятельно, включая импортные поставки. Экспансия федеральных и международных сетей смещается в сторону небольших городов, и в перспективе темпы открытия новых магазинов будут замедляться, поскольку потенциальная емкость таких городов меньше.

Задачей ретейла здесь является корректная и профессиональная помощь в принятии правильного решения, облегчение задачи выбора и формирование навыков рационального покупательского поведения. Организация стремится знать все о вкусах и предпочтениях своих клиентов , чтобы максимально соответствовать ожиданиям и потребностям, быит ближе к клиенту и его образу жизни. Повседневные потребительские расходы в марте 2015 года выросли на 15,8% по сравнению с февралем текущего года и на 13% по сравнению с январем. В годовом выражении рост составил 15,4%. Известно, что затраты на привлечение новых покупателей в 10-20 раз больше, чет издержки по сохранению клиентов, сохранение 5% покупателей обеспечивает рост прибыли на 25-50%. [3]

Другая категория технологий — **т**ехнологии лояльности — базируются на максимально полном понимании рынка и каждого отдельного клиента: его вкусов, социального статуса, материального положения. Цель заключена в мониторинге спроса и предугадывании пожеланий и запросов покуапетелей. В 2011 г. «Дикси» объявила о реализации новой маркетинговой стратегии, обновлении дизайна фирменного стиля сети магазинов «ДИКСИ» и запуске федеральной рекламной кампании. Предварительно в 2010 году Компания провела масштабное маркетинговое исследование, которое показало, что зоной развития должна стать работа по формированию более яркого, современного, запоминающегося бренда, а также четкого позиционирования, отражающего потребности целевой аудитории.

Ключевым моментом в завоевании позиций на рынке относительно многочисленных конкурентов является своевременное обновление производимых товаров, подготовка и организация производства новых видов продукции. Статистические данные свидетельствуют о том, что после освоения новой продукции, которая составляет основу производства, темп роста ее реализации примерно вдвое выше, чем у конкурентов. Выпуская новую продукцию и расширяя ассортимент инновационных товаров, фирмы стремятся снизить зависимость от только одного товара, который может в любое время при непредсказуемых изменениях рынка привести к банкротству. [8,с.94]. Однако создание нового товара - процесс чрезвычайно сложный, так как помимо конструкторско-технологических решений и модернизации производственной базы нужно создать такую товарную массу, которая полностью отвечает требованиям рынка. Известно, что значительное количество новых товаров, выводимых на рынок, терпят коммерческий провал: примерно 8 из 10 не оправдывают возлагавшихся на них надежд изготовителей. Основными причинами

являются: недостаточное владение состоянием спроса именно на данный товар, технические и эксплуатационные дефекты товара, неэффективная реклама, завышенная цена, непредвиденные ответные действия конкурентов, неверно выбранное время для выхода на рынок, нерешенные производственные проблемы, т.е. в целом неправильно была спрогнозирована конкурентная политика.[3}

]Розничная сеть «ДИКСИ» представила собственную продукцию под новым брендом «Первым делом» в рамках обновленной модели ассортиментной политики ретейлера. Под новой собственной маркой будут выпущены продукты питания, входящие в базовую покупательскую корзину - хлеб, яйца, мясная и рыбная продукция. Помимо разработки новых продуктов, под марку «Первым делом» будет переведена часть товаров, представленных сейчас под зонтичными брендами «ДИКСИ». На ускорение роста выручки влияют темпы открытия новых магазинов, а также правильная коммуникация с потребителем в существующих магазинах с целью поддержания лояльности покупателей. При этом эффективный контроль над операционными издержками позволяет по максимуму транслировать рост выручки в увеличение прибыли компании, а эффективность составит 25%.

Таблица 3-Прогноз эффективность применения инноваций в торговле

Инновации	2016г.	2017г.
внедрение нового поколения технологии штрих-кодирования - радиочастотных систем передачи данных (RFID) - (приборов идентификации радиочастоты)	10	23
персональные компьютеры PDA-личный цифровой секретарь	16	25
информационные терминалы, электронные рекламные дисплеи и т.д. - товары снабжены микрочипами RFID или "умными бирками",	19	33
гибкий центральный концентратор системы, специально разработанного IBM 14	12	19
Шопо-робот-это помощь пожилым людям совершать покупки в супермаркета	10	14
Кассы самообслуживания -клиенты самостоятельно сканируют, упаковывают и оплачивают товар	14	22
Умные этикетки- в связке с «умными» полками, оснащенными устройствами для считывания этикеток	16	19
Электронные ценники NCR - компактные устройства с жидкокристаллическим экраном, предназначенные для отображения цены товара и другой информации и получающие данные по радиоканалу	24	27
QR-шоппинг в офлайне -продавец размещает на поверхности любого объекта (стена, витрина, здание, журнал) фотографию товара и QR-код.	19	23

Биометрическая оплата — к оплате по отпечаткам пальцев	15	19
Облачные технологии для покупателя - отсылать чеки за покупки на аккаунты «в облаке», а не выдавать на кассе.	17	24

Выработка правильной стратегии менеджмента гарантирует отделу продаж максимальный поток потребителей. Взаимодействие руководителей и продавцов посредством программы со структурированной базой клиентов решает множество текущих проблем при ведении бизнеса. Использование автоматического учета клиентов позволяет фильтровать списки покупателей и поставщиков по необходимым параметрам, интегрировать работу с сервисами рассылок и удобно выставлять напоминания и задачи. Снижение затрат достигает 30%.{4]

Таблица 4- Внедрение ретейл -аналитики ГК «Дикси»

Дерево каталогов (ДК)	Эффективность продаж	Определение пиков покупательской активности “Rich–time test”:
Категорирование товаров Food-NonFood. • Профессиональное описание и распределение товарных групп, подгрупп и подподгрупп. • Определение модулей планирования const & variant.	Предназначен для определения эффективности использования торговой площади под торговым оборудованием. • Определяет величину оборота (дохода) с 1м2 площади под торговым оборудованием за период. • Имеет сравнительный характер между секциями (отделами), группами товаров и в различные периоды. • Является основой для принятия решения по кросс-мерчендайзингу товарных групп и мерчендайзнигу товарных позиций.	Тест определения пиков покупательской активности в течении дня, недели, года. • Покупательская активность определяется за каждый час операционного дня работы торгового предприятия, либо за день среди недели, либо за период в течении года. • Позволяет определить пики и спады продаж, величину чека за период. • Дает возможность правильно построить график работы, логистику поставок, распределение времени работы и количества сотрудников.
Стоимость	1567,9	23425,8

В числе самых перспективных инновационных технологий виртуальные примерочные; «умные» системы лояльности; интерактивные экраны; кассы самообслуживания; бесконтактные системы оплаты покупок по технологии NFC; технологии радиочастотной идентификации (RFID); приложения для смартфонов, заменяющие покупателю карту лояльности, а

ретейлеру предоставляющие максимально полную информацию о каждом владельце устройства; специальные насадки на смартфоны, которые позволяют использовать их как POS-терминал.[10]

Менеджмент ГК «ДИКСИ» уделяет особое внимание вопросам своевременного и точного раскрытия информации. Все компании Группы строго соблюдают законодательство в части обеспечения прозрачности деятельности и представления акционерам, государственным органам и всем заинтересованным лицам интересующей их информации. Компании, соблюдающие высокие стандарты корпоративного управления, как правило, получают более широкий доступ к капиталу по сравнению с корпорациями, управляемыми ненадлежащим образом, и превосходят последних в долгосрочной перспективе. Рынки ценных бумаг, на которых действуют жесткие требования к системе корпоративного управления, способствуют снижению инвестиционных рисков. Как правило, такие рынки привлекают больше инвесторов, готовых предоставить капитал по разумной цене, и оказываются гораздо эффективнее, сводя вместе владельцев капиталов и предпринимателей, испытывающих потребность во внешних финансовых ресурсах.

Окупаемость отечественной системы прогнозирования составляет значительно меньше года. Западные компании оценивают окупаемость своих систем — от года до двух, что, впрочем, тоже неплохо. Эффективность от автоматизации закупок оценивается в 10 — 20 % от оборота в зависимости от степени развития сети. [5]

Определений феномену BIG DATA существует множество; наиболее краткое из них описывается формулой VVV — Volume, Velocity, Variety, под которой скрывается указание на новый уровень работы с информацией: это огромный объем, высокая скорость и разнообразие типов данных. И если решение отвечает как минимум одному из этих требований, то его смело можно отнести к категории BIG DATA. Но BIG DATA — это не только количественные характеристики. это прежде всего возможность отвечать на неожиданные вопросы при ограниченном объеме информации, что раньше было невозможно. BIG DATA касается подходов к управлению информацией. Этой информации может быть и не так много, но она бывает сложной, разрозненной, неформализованной, а обрабатывать ее нужно очень быстро, практически в режиме реального времени. И тогда возникает вопрос не объемов и прочих характеристик. На первый план выходят подходы к управлению этой информацией, ее анализу и хранению, а также использованию в бизнес-процессах.[8]

Последний пик высоких технологий в ретейле — максимально полное узнавание покупателя и предложение ему продукта, который он потенциально может хотеть купить. Основой является приложение для смартфона, которое показывает своему владельцу, сколько он может потратить денег на одежду, какая вещь ему нужна в данный момент, какой

фасон и цвет подходят и нравятся, примеряет одежду по фотографии и при нажатии кнопки «ОК» оплачивает покупку, которая выдается в любом удобном месте — в магазине, дома, на работе, по почте или курьером. Все это возможно благодаря анализу информации о покупателе, которую создатели приложений для смартфонов берут буквально из всех возможных источников: социальных сетей, регистрации на различных сайтах, онлайн-игр, банковских счетов, привязанных к мобильным телефонам, и проч. В ряде случаев можно в продаваемые товары вживлять чип, который передает информацию о своем покупателе. Вопрос о законности таких действий остается открытым. Технологи уверяют, что люди своим молчаливым согласием сами предоставляют им информацию о себе. Однако пока сами клиенты не осознают ситуацию с чипами, часто просто не подозревая о своем «молчаливом согласии». Большинство B2C-компаний имеют прямой доступ к данным о потребителях. Для них карты лояльности и собственные брендированные кредитные карты являются ключом к измерению оттока. Кроме того, бонусные карты авиакомпаний или скидки для держателей карт стимулируют повторные покупки. Повышение коэффициента отклика и снижение стоимости контакта с клиентом может серьезно повлиять на маркетинговые расходы. Вот почему действия, нацеленные на повышение коэффициента отклика, характеризуются высоким возвратом на инвестиции. Повышению эмоциональной лояльности (насколько клиент предан бренду или компании) уделяется существенно меньше внимания.

Таблица 5- Прогноз эффективности маркетингового управления

Показатели	Седьмой континент	Дикси
Темпы оптимизации персонала управления,%	2	4
Рост стимулирования труда,%	3	7
Повышение производительности труда, %	8	10
Темпы внедрения информационных технологий и инноваций,%	12	15
Прирост эффективности на 1 работника,%	17	22

В группе компаний «Виктория» (магазины «Квартал», «Дешево») функцию прогнозирования спроса выполняет ERP-система, установленная на базе ПО Axapta. В предлагаемый программой заказ, менеджер вносит свои корректировки, учитывая какие-либо внешние факторы — праздники, сезонный всплеск и т.п. На данный момент планируется наладить работу этой системы и через год рассмотреть возможность перехода на прогнозирование спроса без участия пользователя, подсоединив к ERP

систему прогнозирования спроса. В функциональности большинства ERP-систем не заложено автоматическое прогнозирование спроса. Они могут лишь предложить пользователю возможности по построению прогноза на основе таблиц и иногда графиков товародвижения. На основании введенного пользователем прогноза ERP-системы способны рассчитывать размер необходимой партии для доставки.

Коммерческие факторы определяют условия реализации товаров на конкретном рынке и включают:

• конъюнктуру рынка (острота конкуренции, соотношение между спросом и предложением данного товара, национальные и региональные особенности рынка, влияющие на формирование платежеспособного спроса на данную продукцию или услугу);
• предоставляемый сервис (наличие дилерско-дистрибьютерских пунктов изготовителя и станций обслуживания в регионе покупателя, качество технического обслуживания, ремонта и других предоставляемых услуг);
• рекламу (наличие и действенность рекламы и других средств воздействия на потребителя с целью формирования спроса);
• имидж фирмы (популярность торговой марки, репутация фирмы, компании, страны).[7] Потребитель ожидает от ретейлеров устранения очевидных препятствий в области многоканальной торговли, в том, что касается, например, платежей и логистики. Ретейлерам предстоит не просто создать «умные» веб-сайты и системы управления взаимоотношениями с заказчиками (CRM), но и решить вопросы в области цепочки поставок, практик стимулирования сбыта и организации процессов. «Ретейл Аналитика» подразумевает создание отчетов программной информационной системы, отражающих результаты торговой деятельности по самым важным и приоритетным показателям торговой компании. Отчеты используются в коммерческом, закупочном, операционном департаментах, департаментах маркетинга и рекламы, продаж, финансов, бухгалтерии, других подразделениях торговой компании. Эффективность от автоматизации закупок оценивается в 10 — 20 % от оборота в зависимости от степени развития сети.

Подчеркнем важность применения маркетинга в управлении, оперативное использование стратегий, технологий и инструментов, ориентированных на клиентов. В целом предложенные стратегии и технологии позволят компании в 2015-2016гг. повысить конкурентоспособность на 15% и расширить клиентскую базу на 5-8%.[6] Управление конкурентоспособностью предполагает совокупность мер по систематическому совершенствованию изделия, постоянному поиску новых каналов его сбыта, новых групп покупателей, улучшению сервиса, рекламы.

Основой конкурентоспособности предприятия является конкурентоспособность его продукции. Повышение

конкурентоспособности предприятия в масштабах страны ведет к повышению конкурентоспособности отрасли и промышленности в целом. Результат конкурентоспособной промышленности выражается активным развитием внутреннего рынка, ростом ВВП, стабильностью налоговых поступлений в бюджет, ростом экспорта, рациональностью и эффективностью использования природных ресурсов, сохранением и развитием научного потенциала страны, высокой занятостью населения, социальной и политической стабильностью, а также достойным местом, которое занимает страна на международном экономическом рынке. Повышение конкурентоспособности предприятия – это, в первую очередь, повышение качества продукции, которое является главным показателем деятельности любого производства. В широком понимании качеством продукции называется совокупность свойств товара или услуги удовлетворять потребности, соответствующие ее назначению. При этом повышение уровня качества продукции диктует повышение спроса на нее и увеличение суммы прибыли не только за счет объема продаж, но также за счет повышения цены на товар более высокого качества. [8] Кроме того, качество продукции может описываться косвенными показателями, к которым относятся штрафы, объемы забракованной продукции, удельный вес продукции с претензиями на ее качество, а также потери от забракованной продукции.

При выборе путей повышения конкурентоспособности товара нередко бывает очень своевременным решение не о запуске нового, не о снятии с производства морально устаревшего, а именно о модификации товара. Решение о модификации товара принимается в целях удовлетворения особых требований покупателей для получения большей прибыли. [4]

Таблица 6- Показатели повышение конкурентоспособности предприятия за счет повышения качества продукции

Индивидуальные показатели качества	Влия-ние,%	Обобщающие показатели качества товара
-полезность; - надежность; -новизна, - технологичность; - эргономичнсть, - эстетичность.	22 24 15 12 8	удельный вес нового товара (услуги) в выпуске; - удельный вес товара высшего качества; - средневзвешенный балл продукции; - коэффициент сортности; - удельный вес продукции, прошедшей сертификацию; - удельный вес продукции, оцененной в соответствии с мировыми стандартами качества; - удельный вес экспорта (в том числе в страны, с высокими показателями развития промышленности и экономики); - удельный вес продукции, прошедшей аттестацию (и отдельно – не прошедшей аттестацию).

Бесспорным является и развитие такого направления повышения конкурентоспособности товара, как своевременное оказание комплекса услуг, связанных со сбытом и использованием машин, оборудования и другой промышленной продукции и обеспечивающих их постоянную готовность к высокоэффективной эксплуатации, т.е. сервисное обслуживание. При умелой организации сервис является решающим фактором повышения конкурентоспособности товара, так как цены на запасные части в 1,5 - 2,0 раза ниже, чем цены на комплектующие, используемые в производстве.[2]

Повышение эффективности маркетингового управления связано с информационными технологиями, которые являются основным инструментом конкурентной борьбы, причём по всему розничному рынку в целом. На каждом этапе продаж компания должна быть эффективнее конкурентов на 2—5%, в целом продавать больше и лучше конкурентов на 20—30%. Обеспечить такой рост эффективности работы с клиентами могут ИТ-системы, которые позволяют в реальном времени объективно оценивать, насколько эффективны каналы рекламы, насколько продуктивно и правильно отрабатываются обращения клиентов внутри компании, какие товары и почему востребованы.

На основании маркетинговых исследований формулируются требования к изделию. Основными критериями при этом выступают:

• технический уровень продукции;

• стандарты, законодательных органов страны-импортера и специфические требования потребителя;

• соответствие уровня качества продукции требованиям нормативно-технической документации;

• затраты потребителя на приобретение продукции, оплату таможенных сборов, налоги, транспортирование, монтаж, наладку приобретенного оборудования, оплату запчастей, обслуживание и ремонт изделия, оплату материалов, топлива, энергии и т. п.[5]

В антикризисном управлении роль эффективных коммуникаций резко возрастает, так как от достоверности и своевременности информации зависят правильность и направление действий. Говоря о средствах маркетинга в антикризисном управлении, нельзя не сказать о рекламе как о наиболее распространенном и эффективном средстве коммуникации. Реклама – это вид коммуникации, действующий на рынке и обеспечивающий движение товара к потребителю посредством предоставления информации об основных характеристиках товара – разумеется, наиболее положительных. Реклама устанавливает взаимосвязь между производителем и потребителем, тем самым, являясь средством управления, обеспечивающим развитие производства и рыночных отношений. В ряде стран мира, которые принято называть развитыми, использование широкоформатных баннеров и POS-материалов в ретейле

популярно уже давно. Но особо стоит отметить растущую популярность, той рекламной продукции, которая напечатана предприятиями розничной торговли, персоналом ресторанов и гостиниц самостоятельно на собственном принтере (in-house). Тенденция in-house-печати в ретейле берет свое начало в Японии и США на стыке 2004-2005 годов. Через несколько лет она стала заметна и в Западной Европе. Российская же розница в этом плане несколько запоздала с реакцией на появление новых возможностей в отношении создания POS-материалов, но в настоящее время активно перенимает опыт западных и японских коллег. Естественно, что и до того, как ретейлеры начали печатать баннеры in-house, они пользовались POS-материалами, ведь за счет информативности и способности привлекать внимание к товару этот вид рекламы неплохо стимулирует продажи. [4]

Стоимость изготовления POS-рекламы в значительной степени определяется типом материала и оборудования, на котором можно изготовить рекламу. Так, воблеры, ценникодержатели, шелфтокеры закупаются обычно большим тиражом (до 1000 штук). В среднем партия рекламных материалов подобного рода из 500 штук стоит 5000 руб. Более сложные конструкции и цену будут иметь на порядок выше. Например, стойки и стеллажи могут быть металлическими, деревянными, сетчатыми. За стойку для очков высотой 1,5 м нужно будет отдать как минимум $1000. Стеклянные стойки для брошюр, журналов, открыток — дешевле, около $200. Световые короба, односторонние и двусторонние баннеры обойдутся не менее чем в 6000 руб. за шт. Каждый заказ выполняется индивидуально, для конкретного производителя.

Таблица 7- Спрос на специалистов в компании ГК «Дикси»

Специалисты	2015г.	2016г.
Продавцы	15	17
Кассиры	20	22
Менеджеры	18	12
Мерчендайзеры	22	25
Бренд-менеджеров	15	25
Финансовые аналитики	27	32
Бухгалтера	21	32

На сегодняшний день 98% работодателей на должности нового руководителя хотят видеть человека с высшим образованием. 70% одного диплома явно недостаточно – в требованиях присутствуют пожелания, чтобы кандидат имел степень MBA или прошел обучение по аналогичным программам «отечественного производства». Чуть более половины работодателей отдают предпочтение кандидатам с английским языком.

Однако не во всех компаниях кандидаты-руководители смогут развить свои лингвистические навыки – для ряда работодателей этот пункт является, скорее, своеобразной гарантией требуемого интеллектуального уровня будущего руководителя, или данью моде, т.к. ежедневные рабочие задачи не будут предполагать использования этого навыка. Большинству работодателей важно, чтобы предыдущий опыт руководителя был связан с работой в крупной компании. Финансовые ожидания кандидатов из рассматриваемого сектора колеблются от 50 до 200тыс. руб. в зависимости от уровня позиции и размера бизнеса. Соискателей из розницы с запросами выше 200тыс. руб. не обнаружено, что говорит о сильном «остывании» рынка по сравнению с «докризисными» годами. Ретейлеры привлекают временных сотрудников на различных этапах работы, начиная с подготовки к открытию магазина, заканчивая рекламными и промоакциями. Кроме того, на аутсорсинг могут быть отданы некоторые функции компании, например, клининг, сбор заказов или даже кассовое обслуживание. Потребность в аутсорсинге персонала может меняться в зависимости от региона присутствия магазина сети. Падение уровня зарплат с начала финансового кризиса по секторам экономики составляет от 10% до 40% Острее всего от кризиса в Москве пострадал средний менеджмент – зарплата управленцев среднего звена сократилась на 20-30%. Снижение доходов "синих воротничков" в среднем составляет 10%. Коммерческий директор в ретейле получает не менее 250 000 руб., а оклад директора по маркетингу не отличается от среднестатистических зарплат его коллег в других сферах – от 100тыс.руб. и выше. [7]

Подчиняясь общему тренду современной экономики, сотрудники магазина становятся основной статьей расходов непродукции для компаний и – ценнейшим их активом [5]. Известны случаи, когда рядовых по должности сотрудников, например продавцов- консультантов, сманивают лично директора конкурентов. Однако стоит избегать и лишних расходов на персонал и максимально увеличивать производительность. Многие западные компании используют так называемый «гибкий труд» - у некоторых сотрудников четко прописываются часы работы, в которые они должны быть на работе, причем эти часы зависят от прогнозируемого количества посетителей. Иными словами, основным критерием является не количество отработанных часов, а именно распределение этих часов в течение недели.

Рост рынка, по мнению руководителя группы подбора персонала кадрового центра "ЮНИТИ" Татьяны Голубниченко, сопровождается повышением спроса на соответствующий квалифицированный персонал. "В основном это менеджеры по развитию - те специалисты, которые занимаются поиском новых объектов с целью последующего открытия магазинов, - поясняет она, - а также управляющие магазинами и региональные директора". [10] Главное требование для кандидатов - опыт

работы. В отличие от иностранных работодателей, которые обращают внимание на профессиональную компетенцию топ-менеджера, российские компании больше ценят знание специалистом определенного сектора ретейла. Вакансии продавцов, продавцов-консультантов, администраторов торговых точек традиционно возглавляют рейтинги запросов работодателей. Каждая пятая вакансия относится к кассирам, чуть в меньшем количестве поступают запросы на мерчандайзеров. В Петербурге на позицию «директор магазина или сети» в ретейле приходится 9% от общего числа запросов, на администратора торгового зала — 6%. Поскольку в крупном сетевом ретейле текучесть персонала высокая, на первый план выходит проблема уже не столько привлечения, сколько удержания кадров. Сегодня крупнейшие сети включают в компенсационный пакет бесплатное обучение, скидки на продукцию, льготное или бесплатное питание. В отдельных случаях предлагается оплачиваемая стажировка, оплата академического отпуска, ДМС .[5,9]

Мы понимаем под маркетинговым управлением такой менеджмент, который точно ориентирован на клиентов, на рынок, учитывает особенности отраслевой специфики и спроса на товары. Сильный корпоративный маркетинг основывается на концепции маркетингового управления. Значение и роль корпоративного маркетинга может меняться с развитием компании, под влиянием рынка, потенциала, миссии и целей бизнеса. Так например, с развитием региональных служб маркетинга роль центральной службы может сокращаться и может отпасть необходимость в ней. Расходы на маркетинг в российском бизнесе составляют 1-5 %, в развитых странах на маркетинг тратят до 25% от выручки.

Использованные источники:

1. Гембл П., Стоун М., Вудкок Н. Маркетинг взаимоотношений с потребителями. - М.: ФАИР-ПРЕСС, 2002. - 512 с.
2. Ибрагимова Р. С. Стратегический маркетинг. Иваново «ИВГУ», 2008.-324с.
3. Дойль П. Маркетинг – менеджмент и стратегии: Пер. с англ. – 3-е изд. Под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2002.-326с.
4. Мак-Дональд М. Стратегическое планирование маркетинга. – СПб.: Изд - во «Питер», 2010.-278с.
5. Рукавишников А. Как увеличить продажи?: Интеллектуальный маркетинг. – М.: Эксмо, 2015. – 320 с.
6. Уилсон О. Аудит маркетинга. – Днепропетровск: ООО «Баланс-Клуб», 2013. – 368 с.
7. Шкардун В., Ахтямов Т. Оценка готовности предприятия к реализации маркетинговой стратегии. // Маркетинг. 2011. № 3.
8. Шуклина З.Н. Современный маркетинг. Прага: Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra-CZ», Научно-издательский центр «Социосфера» , 2015.-77с.

9. http://www.7cont.ru/
10. https://dixy.ru/

УДК 336

Шутько Г.Н., к.э.н.
доцент
кафедра финансов и кредита
экономический факультет
Заборская А.Н.
студент
профиль "Финансы и кредит"
экономический факультет
Башкирский Государственный Аграрный Университет
Россия, г. Уфа

СОВЕРШЕНСТОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация
Экономические науки
В данной статье рассматриваются вопросы управления денежными потоками организации, так как на сегодняшний день основной проблемой для любых предприятий является недостаток денежных средств, поэтому разработка предложений совершенствования управления денежными потоками должна быть нацелена на поиски оптимизационных решений.
Ключевые слова: управление, денежный поток, совершенствование, анализ, эффективность, результат.

Shutko Galina Nikolaevna, Ph. D.
associate Professor
Bashkir State Agrarian University
Economic faculty
The Department of Finance and credit
Zaborskaya Alexandra Nikolaevna
Profile of "Finance and Credit"
Economics student
Bashkir State Agrarian University

Annotation
Economics
This article discusses the improvement of the management of cash flows, as of today osnovnoy problemoy for any enterprise is an effective mechanism upravleniya nedostatok, so do not ostanavlivatsya on known methods and principles, the development of ways to improve the management should be a constant focus on growth and development
Keywords: management, cash flow, improved analysis, operations, efficiency, results

На сегодняшний день в сфере финансового управления организацией заостряют внимание вопросам управления денежными потоками.

В современной российской научной литературе можно встретить самые многочисленные определения денежного потока и управление им.

Бланк И.А - доктор экономических наук, профессор дает определение.

Денежные потоки – это приходы и выбытие денежных средств и их эквивалентов[1] .

Управление денежным потоком - представляет собой систему, методов и принципов разработки и реализации управленческих решений,, связанных с формированием , распределением и использованием денежных средств и организацией их оборота [2]

Основной проблемой для любых предприятий является недостаток действенного механизма управления, поэтому не стоит останавливаться на известных методах и принципах, следовательно, стоит обратить внимание на разработка путей совершенствования управления нацеленного на рост и развитие предприятия.

Так как эффективное управление денежными средствами дает возможность получить намеченных высоких и конечных результатов предприятия.

Проведем вертикальный анализ поступления и расходования денежных средств на примере ОАО «УМПО»

Таблица 1. Анализ поступления и расходования денежных средств

Показатели	2013 г.		2014 г.	
	тыс.руб.	Удельный вес, %	тыс.руб.	Удельный вес, %
1	2	3	4	5
Поступления денежных средств от текущей деятельности, всего	38661	100	53946	100
в т.ч. от продажи продукции	36115	93,4	49595	91,9
Использование денежных средств всего	33211	100	48057	100
в т.ч. поставщикам за сырье, материалы, работы, услуги	18599	56,0	22532	46,8
оплата труда работников	5996	18.05	7408	15.4
Поступление денежных средств от инвестиционной деятельности, всего	2899	100	584	100
в т.ч. от продажи долговых ценных бумаг	2773	95.6	115	19.6
Использование денежных средств от инвестиционных операций, всего	12348	100	10768	100
в т.ч. в связи с приобретением внеоборотных активов	4549	36.8	4651	43.1

в связи с приобретением долговых ценных бумаг	7640	61.8	6083	56.49
Поступление денежных средств от финансовых операций, всего	34736	100	33134	100
в т.ч. получение кредитов и займов	30841	88.7	31945	96.4
Использование денежных средств финансовых операций, всего	28314	100	29819	100
в т.ч. в связи с погашением векселей и других долговых ценных бумаг, возврат кредитов и займов	27488	97.082	28973	97.1

Из таблицы видно, что в 2014 году основным источником притока денежных средств от текущей деятельности были поступления от продажи продукции в сумме 49595 тыс. руб., или 91,9 % в общей сумме. Основным источником оттока денежных за аналогичный период является оплата поставщиками за сырье, материалы, работы, услуги удельный вес, которых составляет 46,8%. Баланс положительный.

Баланс прибытие и выбытие денежных средств от инвестиционной деятельности отрицательный.

Поступления от финансовой деятельности на 96,4% включают получение кредитов и займов. В целом баланс положительный.

Для совершенствования управления денежными средствами и развития предприятия в целом предлагается:

1) по текущей деятельности – проводить мероприятия по увеличению продажной цены; снижать себестоимость продукции, в частности снижать затраты на логистику;

2) по инвестиционной деятельности – производить закупки более современного и высокопроизводительного оборудования;

3) по финансовой деятельности – совершенствовать кредитную политику организации.

Управление денежными потоками является важным инструментом , при помощи которого можно достичь всех намеченных целей, а также повышение конкурентоспособности и развитие предприятия .

Использованные источники:

1. Бланк, И. А. Основы финансового менеджмента [Текст] : учебник Т.1. / И. А. Бланк. – 4 – е изд., - К.: Ника – Центр, Эльга, 2011. – 592 с.

2. Бочаров, В. В. Финансовый анализ. Краткий курс. [Текст] : учебник / В. В. Бочаров. СПб.: Питер – , 2009. – 240 с.

3. Гумерова Л.Н., Шутько Г.Н. Управление текущими финансовыми потребностями организации. – Экономика и социум № 4(9), 2013.

УДК 336.71

Эренценова В.А.
студент 4 курса
факультет «кредитно-экономический»
научный руководитель: Шепелин Г.И., к.э.н.
доцент
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва

БАНКОСТРАХОВАНИЕ И ПРОБЛЕМЫ ЕГО РАЗВИТИЯ

В данной статье рассматриваются сущность банкострахования, основные направления взаимодействия банков и страховщиков. Проанализированы современное состояние и перспективы развития рынка банкострахования в России. Также изучены преимущества и недостатки процесса интеграции страховой и банковской деятельности.

Ключевые слова: банкострахование, страховые организации, кредитное страхование, банки, симбиоз, кредитный риск.

BANKASSURANCE AND PROBLEMS OF ITS DEVELOPMENTS

Nowadays banks have been involving in the distribution process of insurance products. The article describes the essence of bancassurance, the main directions of cooperation between banking institutions and insurance companies. The article also outlined the current state and prospects of development of bancassurance in Russia. The advantages and disadvantages of process the integration of insurance and banking activities are explained in the article.

Keywords: bancassurance, insurance company, credit insurance, banks, symbiosis, credit risk.

В настоящее время в результате влияния глобализации и общемировых тенденций на экономику России получило активное развитие банкострахование, которое позволяет расширить спектр страховых услуг и эффективно управлять банковскими рисками, оказывая положительное влияние на развитие страхового рынка и банковского сектора.

Термин «банкострахование» впервые появился в качестве определения процесса реализации страховых услуг через банковскую сеть во Франции в 1970-е годы, в период когда страховые компании продавали полисы страхования жизни заемщика через отделения банков.

Встречаются множество различных формулировок данного термина в экономической литературе, под которым следует понимать процесс интеграции страховых компаний и банков с целью реализации банковских и страховых продуктов, совмещая при этом клиентскую базу и каналы продаж партнера, доступ к финансовым ресурсам друг друга.

То есть объединение происходит в пользу взаимовыгодного сотрудничества, которое приносит ряд существенных преимуществ. Опыт

работы на финансовом рынке и особенности формирования активов банковских и страховых организаций позволяют построить совместную эффективную инвестиционную политику и достичь синергетического эффекта в части увеличения прибыли. Происходит существенное снижение затрат распространения услуг, минимизация рисков кредитных учреждений, освоение новых сегментов рынка, увеличение клиентской базы, повышение надежности финансовых операций. А в случае если страховая компания или банк известны с положительной стороны, то привлекательность предоставляемых услуг повышается.

В России комплексная программа банковского страхования была создана только в 90-е годы (ПСК) и спустя два десятка лет объем банкострахования составил 214 млрд. рублей (см. рисунок 1). Несмотря на положительную динамику развития банкострахования, мы видим снижения темпов прироста рынка и интереса к нему с 2012 года.



Рис.1 Динамика рынка банкострахования [4]

Доля банкострахования в общем объеме страхового рынка закрепилась на уровне 21,7% в 2014 году (см. рисунок 2). Данный показатель у зарубежных стран значительно выше, что также определяется тем, что в России банкострахование - один из самых молодых сегментов финансового рынка.

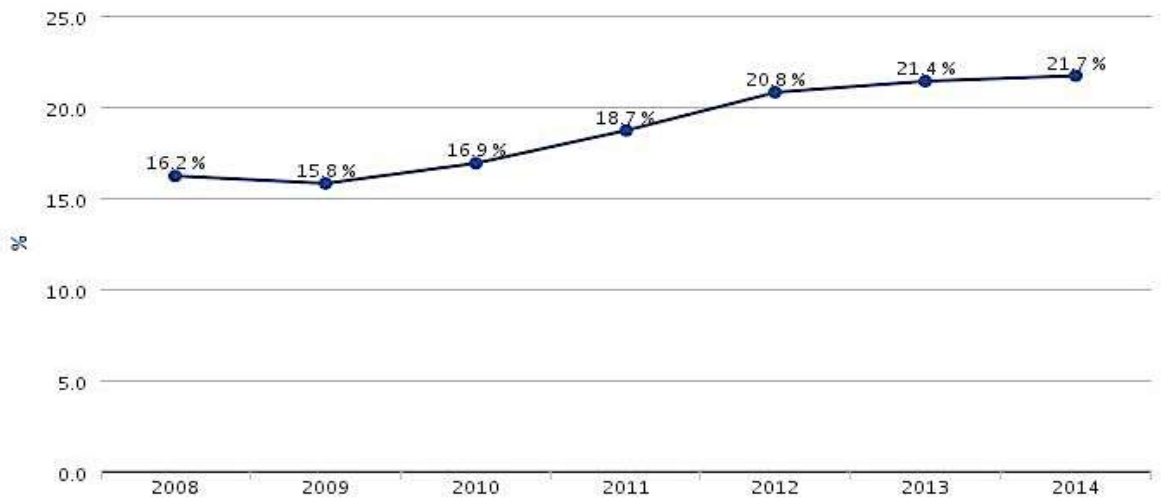


Рис. 2 Доля банкострахования в общем объеме страхового рынка[4]

Отношение российских страховщиков остается довольно противоречивым к продажам страховых продуктов через банковскую сеть. Причиной тому могут быть проблемные факторы банкострахования в России: технологические отличия страховой и банковской деятельности, появление новых рисков, неадекватность оценки платежеспособности страховой организацией. Также можно сказать, что процессы финансовой конвергенции практически не контролируются соответствующими государственными надзорными органами.

Не смотря на существующие проблемы страховые организации и банки заинтересованы в сотрудничестве, так как оно предоставляет защиту от кредитных рисков и дает возможность привлекать свободные денежные средства страховых компаний, поэтому банкострахование продолжит в дальнейшем свое развитие.

Использованные источники:

1. Шепелин Г.И. Банкострахование в современных условиях. М.: Альтаир-МГАВТ, 2013.
2. Алехина Е.С., Третьякова И.Н. Теоретические аспекты и современные тенденции развития банкострахования в России // Финансы и кредит. - 2015. - №26.
3. Сарсенова Е.Г. Банкострахование и проблемы его развития в России и зарубежных странах // Известия. - 2015. - №3.
4. Официальный сайт рейтингового агентства «Эксперт РА». [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://raexpert.ru/ (дата обращения: 20.12.2015)

Юдин В.Л.
студент 4 курса
ФГБОУ ВО БГАУ
Владимиров И.А., к.ю.н.
доцент
ФГБОУ ВО БГАУ
Россия, г. Уфа

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РФ

Аннотация: В статье изучается государственное регулирование хозяйственной деятельности в РФ. Также были рассмотрены основные методы государственного регулирования хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: хозяйственная деятельность, государственное регулирование, государственным регулированием предпринимательской деятельности, предпринимательская деятельность, методы государственного регулирования хозяйственной деятельности.

Государство обладает достаточным количеством правовых рычагов для эффективного регулирования хозяйственной деятельностью в стране.

Постоянные изменения в хозяйственном законодательстве формируют новые правоотношения хозяйствующих субъектов и органов исполнительной власти и делают правовой механизм их регулирования более эффективным.

Государственное регулирование - понятие более узкое чем государственное управление, связанное преимущественно с косвенными, экономическими методами воздействия. Одна из основной функции государства - экономическая, заключается в формировании необходимых условий для устойчивого развития экономических отношений, в том числе общих правил деятельности основных участников этих отношений [2].

Таким образом, под государственным регулированием предпринимательской деятельности понимается система мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, направленных на упорядочение общественных отношений.

В наиболее общем виде цель воздействия государства на хозяйственную деятельность можно определить, как достижение баланса публичных и частных интересов в экономике. Для достижения этой цели государство должно решить следующие задачи (виды и содержание которых весьма значительно отличаются в разные исторические периоды, в рамках разных типов экономических систем, для различных политических режимов):

- создание рыночной среды конкурентного типа;
- поддержание отечественного производителя товаров, работ и услуг;
- защита прав потребителей, поддержание стабильности цен;

- содействие оптимальному уровню и структуре занятости населения;

- формирование государственного бюджета путем введения системы налогообложения;

- поддержание конкурентоспособности национальной продукции на мировом рынке;

- защита окружающей среды и пр.

Далее рассмотрим основные методы государственного регулирования хозяйственной деятельности.

Государственное регулирование хозяйственной деятельности осуществляется различными методами, которые в зависимости от характера и степени регулирующего воздействия государства можно подразделить на:

1) прямые методы государственного регулирования имеют место тогда, когда воздействие на поведение субъекта предпринимательской деятельности производится «напрямую», путем непосредственного, административного воздействия уполномоченного государственного органа на те или иные общественные отношения.

2) косвенные методы государственного регулирования представляют собой не административные, а экономические меры и способы воздействия на поведение субъектов хозяйственной деятельности [3].

Соответственно прямые, административные, методы регулирования должны лишь дополнять косвенное регулирование в тех случаях, когда экономическими методами искомой цели достичь невозможно.

Экономические методы государственного регулирования косвенно воздействуют на общественные отношения по осуществлению хозяйственной деятельности, без применения административного воздействия на ее субъекты.

Их применение направлено, как правило, на формирование предпосылок и условий, которые повлекут за собой определенное поведение субъектов предпринимательской деятельности, сделают такое поведение «невыгодным» для них.

Все методы государственного регулирования предпринимательской деятельности, как прямые, так и косвенные, должны осуществляться государством строго в правовых рамках.

Таким образом можно сделать вывод, что экономика представляет собой саморегулируемую систему, развивающуюся по своим собственным законам.

Однако, как нами уже отмечалось, в современном государстве экономика не свободна от воздействия государства, проявляющегося в тех или иных видах. Государство, как особая форма публичной власти, формирует экономическую политику и проводит ее путем воздействия на

поведение субъектов экономической жизни, в том числе субъектов предпринимательской деятельности.

Предпринимательская деятельность, как и любая иная коммерческая деятельность, в значительной степени регулируется государством. Прежде всего, это относится к правовым основам, особенностям создания и функционирования коммерческих организаций. Как известно, эти вопросы регулируются Конституцией РФ, Гражданским кодексом РФ, соответствующими федеральными законами.

Таким образом, можно сделать вывод, государственное регулирование носит не только контролирующий характер, но и также должно осуществлять стимулирующее воздействие на развитие хозяйственной деятельности граждан, защищает их права и законные интересы. Данные положительные аспекты должны положительно воздействовать на хозяйственную деятельность в России.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации : от 12 дек. 1993 г. [Электронный ресурс] : (ред. от 21.07.2014) // СПС «Консультант Плюс».
2. Райзберг, Б.А., Лозовский, Л.Ш., Стародубцева, Е.Б.Современный экономический словарь / Б.А . Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. - 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М. 479 с.. 1999.
3. Анохин, В. Государственное регулирование предпринимательства / В. Анохин // Хозяйство и право.1993.№4.с. 59-67.
4. Владимиров, И.А.Теоретические основы правового регулирования аграрного предпринимательства / И.А. Владимиров // Аграрное и земельное право. 2014. № 12 (120). С. 47-51.
5. Владимиров, И.А. Эффективность законодательства в сфере аграрного предпринимательства / И.А. Владимиров // Журнал ВАК «Аграрное и земельное право». 2014 г. №7 С.88-94.
6. Иксанов, Р.А. Правовая защита сельскохозяйственных товаропроизводителей России в условиях членства в ВТО / Р.А. Иксанов // Монография / Изд. ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ, Уфа. - 2014.- ст. 16.

Юраш М. Ю.
магистрант
Омский государственный университет путей сообщения
Россия, г. Омск

КОНЦЕПЦИЯ ДЛИННЫХ ВОЛН Н. Д. КОНДРАТЬЕВА: АНАЛИЗ И ПРОГНОЗ

В статье раскрыта сущность концепции длинных волн Николая Дмитриевича Кондратьева: представлена история развития концепции длинных волн на фоне общемировых кризисов; рассмотрено опровержение существования длинных волн; проведён анализ волн Кондратьева в экономике и дан прогноз перспектив последующего развития; выявлена

роль Н. Д. Кондратьева в экономике в целом и его вклад в теорию длинных волн.

Ключевые слова: *длинные волны, циклы Кондратьева, экономическая динамика, большие конъюнктуры.*

Введение

Спады и подъёмы в экономической жизни любой страны всегда наблюдались и наблюдаются в наши дни. Изучение природы длинных волн и причин возникновения спадов и подъёмов экономической динамики находит своё практическое применение и по сей день.

Открытие больших волн конъюнктуры принадлежит великому русскому учёному-экономисту Николаю Дмитриевичу Кондратьеву (1892 - 1938 года). Наибольшую известность учёному принесла теория больших конъюнктур. Подробное изложение теории содержится в статье, переведённой в 1926 году на немецкий, а в 1935 году на английский язык. Вклад русского учёного был давно признан на Западе, где в экономической литературе постоянно упоминается его имя, приводятся ссылки на его труды. Модель долговременных колебаний экономического развития названа в память о человеке, открывшем её, «Длинными волнами Кондратьева».

История развития концепции длинных волн на фоне общемировых кризисов

Вторая половина 20 века ознаменовалась наступлением эпохи кризисов. Именно в это время они не просто заявили о себе, но и начали активно влиять на мировую экономику в целом, и хозяйства отдельных стран в частности.

Экономический кризис, как феномен, по меркам истории появился относительно недавно: самый первый кризис был зафиксирован в Голландии почти 400 лет назад. Кризис 1634 – 1637 годов, названный тюльпановой лихорадкой, стал первой в мире спекулятивной гонкой, мыльным пузырём фьючерсных контрактов, приведшим к краху экономики процветающей страны. Излишний интерес к луковицам тюльпанов, распространение фьючерсных контрактов на покупку цветов привели к их резкому обесцениванию и нескольким годам застоя во многих ведущих отраслях Голландии.

Следующий кризис произошёл почти век спустя и затронул Францию. В 1719 – 1720 годах, генеральный контролёр финансов Франции Джон Ло, борясь с помощью массовой эмиссии ценных бумаг, разогнал инфляцию внутри страны и привёл к обесценению бумажных денег.

Однако первый, по-настоящему мировой кризис зафиксирован в 1825 году в Англии. Он затронул страны современной Латинской Америки и привёл к длительной рецессии в этом регионе. За ним последовал кризис 1836 – 1837 годов, затронувший не только Англию, но и США. В 1847 году кризисными явлениями были охвачены почти все страны Европы, а в 1857

году разразился самый глубокий с момента первого наблюдения мировой финансовый кризис. Далее прослеживается цепочка кризисов, исключая промежуточные кризисы, затрагивавшие отдельные регионы или отрасли, (например, Мексиканский кризис 1994 – 1995 годов, банковский кризис 2002 года): 1873 – 1878 годов, 1900 – 1903 годов, 1907 года, 1920 года, 1929 – 1933 годов (или Великая Депрессия), 1957 года (первый послевоенный), 1973 – 1974 годов (первый энергетический), 1987 года (чёрный понедельник), 1997 – 1998 годов (Азиатский), 2008 – 2009 годов.

Проблемой регулярно повторяющихся кризисов заинтересовались довольно быстро. Уже в середине 19 века (а на этот момент было зафиксировано всего лишь пять кризисов, включая тюльпановую лихорадку) английский учёный Дж. Кларк отметил, что между экономическими спадами 1793 и 1847 годов прошло 54 года. Это дало основание предположить, что такой интервал неслучаен.

В следующие полтора века многие учёные в большей или меньшей степени заинтриговали проблему существования экономических циклов. Среди наиболее известных экономистов, занимавшихся разработкой данного вопроса, можно упомянуть К. Маркса, К. Родбертуса, К. Жюгляра, Дж. Китчина, С. Кузнеца, доказавших, что кризисы присущи экономике, и отметивших, что данные явления характеризуются периодичностью, то есть через определённые промежутки времени имеют свойство повторяться.

Более детальным изучением и описанием циклических явлений в экономике занимались М. И. Туган-Барановский, Р. Гильфердинг, Поле, А. Шпитгоф, Ж. Лескюр, А. Афталион, У. Митчел, Дж. Мур, К. Лейтон. Изучением всех фаз цикла занимался В. Зомбарт.

Выдвигались также оригинальные теории, основывавшиеся на психологических аспектах (Д. Робертсон, Дж. Шэкл). Некоторые учёные утверждали, что экономические колебания имеют тенденцию к угасанию, или демпфированию (Р. Фриш).

Однако впервые наиболее детальное исследование всех фаз цикла, причин экономического спада и подъёма провёл русский учёный Н. Д. Кондратьев [1, с. 51]. Он считал, что данная проблема нуждается в тщательной разработке, так как «вопрос о больших циклах не только не разработан, но в литературе пока нет определённого признания даже их существования» [2, с. 12]. Несмотря на то, что Г. Мур предположил вероятность существования больших циклов (16 – 24 и 48 лет), Ж. Лескюр провёл их эмпирическое описание, все эти исследования не касались вопроса о «больших колебаниях конъюнктуры, только вопроса о больших колебаниях цен» [2, с. 27].

Н. Д. Кондратьев, в отличие от своих предшественников, провёл тщательное детальное изучение больших колебаний конъюнктуры, основываясь на многочисленных статистических рядах (оборот внешней

торговли, добыча угля, производство свинца, движение цен и прочее) по четырём странам [Англия, Германия, САСШ (Северо-американские Соединённые Штаты), Франция], вывел общие закономерности (четыре «эмпирические правильности») и построил универсальную линию тренда, которая дала основания для формулировки теории больших волн. Данная линия тренда, полученная путём математико-статистических преобразований (метод скользящей средней, построение кривых второго и третьего порядков), является теоретической кривой, очищенной от случайных краткосрочных колебаний.

Позже было выведено соотношение между различными видами циклов. Так, один цикл Кондратьева (45 – 60 лет) вмещает в себя шесть инвестиционных циклов Жугляра (по 7 – 11 лет), а каждый цикл Жугляра содержит в себе три цикла изменения материальных запасов Китчина (3 – 5 лет).

Несмотря на большой потенциал, интерес к теориям циклического развития угас в 1940-х годах. Но актуальность данной проблематики, как и кривая развития мировой экономики, циклична: с наступлением нового кризиса интерес к утратившим когда-то значение теориям вспыхивает вновь и медленно угасает после завершения острой фазы цикла [1, с. 52]

Опровержение существования длинных волн

При рассмотрении статистического и теоретического материала печатных периодических изданий следует обратить внимание к одной достаточно интересной и неоднозначной по смыслу точке зрения, авторы которых придерживаются позиции отрицания существования длинных волн, подробно открытых и описанных Николаем Дмитриевичем Кондратьевым.

Кондратьев вполне признавал глубокие изменения как в индустриальном хозяйстве, так и в сельском хозяйстве на рубеже 19-20 веков [3, с. 57]. «Экономическая наука видит причины последнего мирового повышения цен, начавшегося с 1894 – 1896 годов, отчасти в обесценении денег, но главным образом в изменении структуры мирового хозяйства … в росте индустриализма и городов, в развитии внутренних национальных рынков отдельных стран, в сокращении девственных сельскохозяйственных территорий и в переходе сельского хозяйства к более интенсивным формам продукции. Это положение можно применить, в частности, и для объяснения повышения хлебных цен» [4, с. 116].

Итак, ещё до написания «Больших циклов конъюнктур» Николай Дмитриевич фактически полностью соглашался с тем, что причина нового повышения конъюнктур заключалась «в росте индустриализма». Но Кондратьев не понял того факта, что, в отличие от 19 века, в 20 веке изменение структуры мирового хозяйства в меньшей степени затронуло и кредитно-финансовую сферу. Резко возросло значение кредитных отношений и кредитных денег, в силу чего изменились факторы и

принципы формирования мировой конъюнктуры. Так что механическое перенесение динамики конъюнктуры 19 века на 20 век было несостоятельным.

Больших циклов Кондратьева не существовало никогда, а для 19 века были свойственны большие волны конъюнктуры, которые были следствием сочетания индустриальных и доиндустриальных хозяйственных укладов. Следовательно, большие конъюнктурные волны 19 века – это не всеобщее явление, а присущее именно 19 веку.

Для обоснования своей теории Николай Кондратьев использовал крайне спорные математические методы обработки данных. В 1999 году профессор С. Губанов провёл математически строгие исследования данных, использованных Николаем Кондратьевым, и получил ряды реальных темпов динамики вместо рядов остатков: «Суть метода, нами предлагаемого, заключается в аналитичности, понимаемой строго математически». С использованием аппарата математического анализа и было неопровержимо показано, что ни один статистический ряд Н. Кондратьева не содержит кондратьевских больших циклов, а датировка кондратьевских повышательных и понижательных фаз вообще хронологически ошибочна – из-за метода дефектов».

За пределами России, не изучив связь схемы Н. Кондратьева с гипотезой М. Туган-Барановского, Й. Шумпетер предложил трактовку в пользу инновационной якобы природы «циклов Кондратьева». Это придало им привлекательный смысл, вследствие чего появилось немалое число последователей Н. Кондратьева. Но основанием их построений оставалась прежняя ошибочная гипотеза М. Туган-Барановского. Кроме того, о чём нельзя не упомянуть, Й. Шумпетер оставил свою трактовку голословной, ничем не аргументированной и эмпирически не подтверждённой.

Взаимозависимость больших и малых циклов Й. Шумпетер пытался раскрыть в работе «Деловые циклы», написанной в США. Причём австрийский экономист хотел интегрировать не только «циклы Кондратьева» и циклы Жугляра, но ещё циклы Китчена. Правда, в трактовке циклов Китчена он выражал сомнения. Они могут быть «волнами адаптации и включать 2 и 4 фазы, из которых депрессия и стабилизация не являются обязательными частями схемы».

После доработок С. Кузнеца по согласию с Й. Шумпетером получалось, что циклы Кондратьева содержали 4 цикла Жугляра (Таблица 1).

Таблица 1 - Циклы Кондратьева – циклы Жугляра

	Фаза	1-й цикл	2-й цикл	3-й цикл	4-й цикл
Подъём	Оживление	-	1828-1844	1886-1897	-
	Процветание	1787-1800	1845-1857	1898-1911	-
Спад	Рецессия	1801-1813	1858-1869	1912-1925	-

	Депрессия	1814-1827	1870-1885	1926-1939	-

Таблица Й. Шумпетера исключительно важна, так как австрийский экономист фактически завершил перенос модели циклов Жугляра на большие циклы конъюнктуры. Таким образом, он сделал, то что не решался сделать сам Н. Кондратьев.

Действительно, Й. Шумпетер привнёс в структуру больших циклов фазы цикла Жугляра: оживление, процветание, рецессию и депрессию. Но точное копирование модели циклов Жугляра привело к абсурду: как видно из таблицы, фазы оживления, процветания, рецессии, депрессии совсем не соответствуют продолжительности циклов Жугляра в 7 – 11 лет. У Й. Шумпетера они достигали даже 16 лет (1828 – 1842 года), и совсем не совпали с циклами 1896 – 1903 годов, 1903 – 1910 годов, которые выделял Н. Кондратьев в 1922 году в работе о конъюнктуре в годы мировой войны.

Стремление видеть источник большой цикличности в инновационных процессах умаляло значение важнейших воспроизводственных причин цикличности. Между тем, никто не в состоянии доказать, что движение производительной силы индустриального общества и производительности труда, производства электроэнергии, технического строения промышленного капитала, технологических укладов, качества жизни населения передовых индустриальных стран происходит по «циклам Кондратьева. Не доказал этого и Й. Шумпетер.

В результате попытка Й. Шумпетера детализировать теорию Н. Кондратьева путём более точного копирования модели циклов Жугляра потерпела явный провал.

В 1970-е годы предпринята очередная попытка вдохнуть жизнь в безжизненную схему «циклов Кондратьева» - после выхода работы Г. Менша «Технологический пат». Появились работы А. Клянкнехта, Ван Дейна и так далее. Однако их построения не устранили фундаментальных ошибок Н. Кондратьева.

Естественно, возникает вопрос: если схема Н. Кондратьева ошибочна и больших циклов экономической динамики длинной 45 – 60 лет не существует в принципе, то почему она и сегодня, через 90 лет после создания, остаётся популярной в России и части западных экономистов?

Ответ на этот кажущийся сложным вопрос достаточно прост: гипотеза больших циклов Н. Кондратьева эклектична. Причём в негативном смысле. Она соединяет в себе разнородные элементы из разных предшествовавших концепций и направлений. Но это соединение неорганическое, делающее возможным достижение нового уровня знаний, а механическое, лишь по видимости дающее приращение знаний.

Эклектичность Н. Кондратьева очевидна даже последователям трактовки Й. Шумпетера. Приведём оценку Я. Ван Дейна: «Он признавал важность технологических инноваций и перечислял их для

соответствующих фаз подъёма и спада, он также знал, что подъём в длинной волне связан с ростом основных капитальных благ. Однако он не смог связать их воедино: не увидел, что инновации создают новые индустриальные сектора и потому требуют собственной инфраструктуры. Вместо этого он заимствовал у К. Маркса определения самовозмещающегося цикла, использовал теорию заёмного капитала, рассматривая их в аспекте длинных колебаний, и пришёл к искусственным построениям, которые никого не могут убедить».

Это довольно точное замечание. Причём сам Я. Ван Дейн вовсе не отрицает существования длинных волн. Но он вынужден признать, что Н. Кондратьев не осознавал, насколько важно появление новых отраслей, основанных на реализации базисных инноваций. Вместо этого Н. Кондратьев использовал представления теории равновесия, близкие не К, Марксу, а М. Туган-Барановскому, Л. Борткевичу, А. Маршаллу [3, с. 57-59].

Анализ волн Кондратьева в экономике и прогноз перспектив последующего развития

Согласно теории Кондратьева, первая повышательная волна «большого цикла» экономический конъюнктуры имела место в 1810 – 1817 годах, вторая волна – в 1844 – 1875 годах, третья – 1890 – 1920 годах. Затяжные экономические спады, по Кондратьеву, были характерны для 1810 – 1851 и 1870 – 1896 годов, а также 1914 – 1920 годов [5, с. 5].

Многие исследователи связывают смену волн с технологическими укладами. Прорывные технологии открывают возможности для расширения производства и формируют новые секторы экономики, образующие новый технологический уклад. Кроме того, кондратьевские волны являются одной из важнейших форм реализации индустриальных принципов производства [6].

Исходя из этого, сводная система первых четырёх кондратьевских волн и соответствующих им технологических укладов выглядит следующим образом:

- 1-й цикл — текстильные фабрики, промышленное использование каменного угля;
- 2-й цикл — угледобыча и чёрная металлургия, железнодорожное строительство, паровой двигатель;
- 3-й цикл — тяжёлое машиностроение, электроэнергетика, неорганическая химия, производство стали и электрических двигателей;
- 4-й цикл — производство автомобилей и других машин, химическая промышленность, нефтепереработка и двигатели внутреннего сгорания, массовое производство [7].

Важно отметить, что особенности развития и завершения четвёртой длинной волны экономической динамики, которая продолжалась с середины 40-х до конца 80-х годов 20 века, всесторонне освещены в

экономической литературе. Поэтому в рамках этого анализа остановимся подробнее на специфике нынешнего – пятого Кондратьевского цикла, а также прогнозе последующего перспективного развития [5, с. 9].

Рассмотрим более подробно особенности развития и затухания пятой «кондратьевской волны» в американской экономике. Пятый цикл в США имел существенные отличия от прежних изменений технологических укладов. Основной вектор развития в условиях формирования информационного общества был направлен на создание новой цифровой экономики, основанной на знаниях. Появление новых технологий обработки и передачи информации привело к интеграции информатики со средствами доставки информации и средствами коммуникаций [5, с. 12].

Наиболее заметные изменения в структуре общественного продукта происходили в США вследствие опережающего развития сферы услуг, прежде всего финансовых и информационных отраслей, а также сектора недвижимости (Таблица 2). Именно это направление структурной перестройки в последние годы оказало на американское хозяйство особенно заметное воздействие. Оно способствовало увеличению роли услуг в воспроизводственном механизме американской экономики и концентрации усилий американских корпораций на тех видах традиционных и новых услуг, которые могли принести самую быструю отдачу.

Таблица 2 - Структура ВВП США по отраслям (NAICS)
(добавленная стоимость, в текущих ценах, % ВВП)

Отрасли	1947	1987	2000	2008
ВВП	100,0	100,0	100,0	100,0
Частный сектор	87,5	86,1	87,7	87,1
Сельское и лесное хозяйство, рыболовство, охота	8,5	1,9	1,0	1,1
Добывающая промышленность	2,8	1,9	1,2	2,3
Строительство	3,7	4,6	4,4	4,1
Обрабатывающая	26,9	18,7	14,5	11,5
В том числе товары длительного пользования	13,6	10,9	8,8	6,4
Товары текущего потребления	13,3	7,8	5,7	5,1
Транспорт и хранение	8,6	9,0	8,0	2,9
В том числе транспорт	5,8	3,3	3,1	…
Связь	1,3	2,6	3,0	…
Электроснабжение, ЖКХ	1,6	3,0	1,9	…
Оптовая торговля	1,6	2,5	6,0	5,7
Розничная торговля	5,6	3,7	6,7	6,2
Финансы, страхование и недвижимость	9,7	17,5	19,7	20,0
Профессиональные и бизнес-услуги	…	10,0	11,6	12,7
Образование, здравоохранение и социальная помощь	…	7,2	6,9	8,1
Искусство, развлечения, отдых,	…	3,4	3,6	3,8

гостиницы, общественное питание				
Государственный сектор	12,5	13,9	12,3	12,9
Производство товаров в частном секторе	41,9	27,2	21,2	18,9
Производство услуг в частном секторе	44,8	58,8	66,5	68,2
Информация и связь	…	…	…	3,8

Несмотря на снижение цен для сопоставимых элементов ИТ, в целом структурная перестройка экономики требует серьёзных финансовых вложений. Удорожание воспроизводства происходит на фоне долгосрочной тенденции к росту суммарных потребностей корпораций США в финансовых ресурсах [5, с. 14].

Особенности пятого цикла состояли, прежде всего, в тотальной компьютеризации всех сфер общественного производства и создании единой сети Интернет, в которой различные виды цифровой, тестовой, звуковой и видео информации, а также компьютерные программы могут передаваться в режиме реального времени в глобальных масштабах, а также в развитии электроники, робототехники, вычислительной, лазерной и телекоммуникационной техники [5, с. 15; 11].

Как ожидается, особенностью предстоящего шестого цикла, возможно станет NBIC-конвергенция (конвергенция нанотехнологий, биотехнологий, информационных и когнитивных технологий). После 2030-х – 2050-х годов возможно наступление технологической сингулярности (гипотетический взрывоподобный рост скорости научно-технического прогресса, предположительно следующий из создания искусственного интеллекта и самовоспроизводящихся машин). Таким образом, циклы Кондратьева скорее всего оборвутся ближе к 2030 году [7].

Большинство экономистов-прагматиков, в том числе Бен Бернанке, Пол Кругман, склоняются к тому, что в ближайшие годы американская экономика будет развиваться по U – (стагнация в нижней точке и постепенный переход к восстановлению) или W-образному сценарию (резкое падение, затем восстановление; далее вторая волна спада и новое восстановление), который предполагает периодическое чередование незначительных подъёмов и спадов экономики.

Многие авторитетные экономисты предполагают, что после почти двадцатилетнего экономического роста США придётся пережить длительную фазу замедления экономической активности, то есть пророчат США затяжную L-образную рецессию, то есть спад экономики и продолжительную депрессию в нижней точке [5, с. 17].

Роль Н. Д. Кондратьева в экономике в целом и его вклад в теорию длинных волн

Восемь десятилетий, прошедших со времени выдвижения Н.Д. Кондратьевым своих основных идей, глубокий кризис индустриальной парадигмы обществоведения на рубеже 20 – 21 столетий дали возможность

по-новому оценить всю значимость научного наследия учёного, его творческого подвига. Открытая им закономерность полувековых цикличных колебаний технологической и экономической динамики («волны Кондратьева») блестяще подтверждена уроками кризисов 1929 – 1933 года и 1970-х годов; она помогает выявлять сущность и механизм периодических трансформаций в обществе, прогнозировать их дальнейший ход. Выработанные Кондратьевым теория предвидения и методология перспективного планирования используются при составлении многих современных долгосрочных прогнозов и стратегических планов, что показано, в частности, в опубликованных издательством «Экономика» в 2004 году монографиях Б.Н. Кузыка и Ю.В. Яковца «Россия-2050: стратегия инновационного прорыва» и Ю.В. Яковца «Эпохальные инновации 21 века». Кондратьевские разработки цикличной динамики и экономической генетики становятся одним из краеугольных камней формирующейся постиндустриальной парадигмы обществоведения, являются теоретической основой деятельности отделения исследования циклов и прогнозирования Российской академии естественных наук, международного фонда Н.Д. Кондратьева, международного института Питирима Сорокина – Николая Кондратьева, института экономических стратегий.

Учёный, которого один из патриархов американской экономической мысли Ирвинг Фишер ставил в один ряд с Йозефом Шумпетером и Джоном Кейнсом и которому послал (в тюрьму) на отзыв одну из своих статей, был бесконечно предан своей стране, своему роду. Когда Питирим Сорокин во время командировки Кондратьева в США предложил ему остаться и возглавить кафедру в одном из американских университетов, Николай Дмитриевич отказался, считая его место – в родной стране.

Надеюсь, что опубликованные в печати материалы Н. Д. Кондратьева побудят деятелей искусства на создание книг, фильмов, телесериалов о подвиге жизни и творчестве одного из самых выдающихся советских экономистов и замечательных сынов России [8, с. 87].

Заключение

Несмотря на продолжающиеся споры о точности и представительности статистических данных, которые использовали Кондратьев и его современные последователи, о виде кривых самого цикла, о теориях длинных волн, можно считать установленным наличие двух социальных явлений, на которые указал Кондратьев: во-первых, существование длинного цикла в экономическом развитии, в ходе которого изменятся динамика многих экономических показателей от фазы восхода к фазе спада, и наоборот, во-вторых, взаимосвязи скачкообразных изменений производительных сил и соответствующих им экономических отношений с аналогичными изменениями всех других социальных структур. Не случайно во время восходящей волны возрастает число

социальных потрясений, войн и революций, а во время нисходящей их число относительно снижается. Стоит заметить, что интерес к проблематике длинных волн, или длинных циклов, в развитии капиталистической экономики меняется циклически.

Н. Д. Кондратьев внёс неоценимый вклад в исследование больших циклов конъюнктуры, которые принесли ему наибольшую известность и были названы впоследствии длинными волнами Кондратьева. Они легли в основу многочисленных исследований проблем цикличности, проводившихся в разных странах мира. Используя положения этой теории, учёный рассматривал закономерности появления крупных изобретений, инноваций, возникновения социальных катаклизмов и другие.

Многие идеи Н. Д. Кондратьева звучат очень современно. Они могут помочь в решении проблем финансового прогнозирования, обновлении методологии статистики, разработке текущей и перспективной социально-экономической политики.

По мнению Кондратьева «большие циклы» характеризуются четырьмя основными «правильностями»: до начала и в начале повышательной волны большого цикла происходят серьёзные изменения в экономической жизни общества (изменения в технике, производстве и обмене, в денежном обращении); наибольшее число войн и революций приходится на повышательную волну большого цикла; понижательная волна большого цикла характеризуется депрессией сельского хозяйства; повышательная волна большого цикла способствует уменьшению продолжительности депрессий обычных промышленных циклов и усилению интенсивности их подъёмов, при понижательной волне депрессии увеличиваются, интенсивность подъёмов падает.

Н. Д. Кондратьев объяснил существование больших циклов различными сроками функционирования разных хозяйственных благ, на производство которых необходимо потратить разное время. В числе показателей конъюнктуры, исследованных им, - индексы цен государственных бумаг, номинальная заработная плата, внешнеторговый оборот.

Некоторые учёные подчеркивают в творческом наследии Н. Д. Кондратьева то, что весь его огромный талант экономиста проявился именно потому, что он был прежде всего статистом. Сами кондратьевские циклы имеют статистическую основу. Учёный связывал статистику с решением проблемы «статификации политической экономики» и усилением в ней роли количественного анализа.

Существует наличие зависимости между волнами Кондратьева и сменой эпох в мировой политике. Сейчас мы находимся в конце пятой волны, а лидером технологического развития продолжают быть информационные отрасли.

Высока роль теории длинных волн Кондратьева с точки зрения прогнозирования возникновения кризисных ситуаций. Высока и разработка теории и методов прогнозирования цикличного развития, его моделирования и предвидение будущего на основе теории больших циклов.

Особенность деятельности Н. Д. Кондратьева заключается в том, что в своих научных рекомендациях он всегда исходил из тщательного анализа реальной действительности. Творческое наследие ученого сохраняет свою актуальность и для решения текущих проблем, на его основе возможно расширение сотрудничества с зарубежными учеными. Весьма важно способствовать освоению и дальнейшему углублению идей Н. Д. Кондратьева в различных отраслях знаний и сферах практической деятельности.

Использованные источники:

1. Галицкая Н. В. Цикличность макроэкономических показателей: история и современность / Галицкая Н. В. // Вопросы статистики. 2010. № 12. С. 51-54.
2. Кондратьев Н. Д. Избранные сочинения. / Кондратьев Н. Д. - Москва: Экономика, 1993.
3. Смирнов А. Ещё раз о мифе кондратьевских волн / Смирнов А. // Экономист. 2012. №4. С. 36-60.
4. Кондратьев Н. Д. Рынок хлебов и его регулирование во время войны и революции. / Кондратьев Н. Д. - Москва: Экономика, 1991.
5. Давыдов А.Ю. «Большие циклы» американской экономики / Давыдов А. Ю. // США. Канада. Экономика-политика-культура. 2010. № 2. С. 3-18.
6. Гринин Л. Е. Кондратьевские волны, технологические уклады и теория производственных революций. Кондратьевские волны. Аспекты и перспективы / Отв. ред. А. А. Акаев, Р. С. Гринберг, Л. Е. Гринин, А. В. Коротаев, С. Ю. Малков. Волгоград: Учитель, 2012. С. 222—262.
7. Коротаев А. В., Цирель С. В. Кондратьевские волны в мировой экономической динамике // Системный мониторинг. Глобальное и региональное развитие / Ред. Д. А. Халтурина, А. В. Коротаев. М.: Либроком/URSS, 2009. ISBN 978-5-397-00917-1. С. 189—229.
8. Кузык Б., Яковец Ю. Величие подвига учёного и человека / Кузык Б. Яковец Ю. // Российский экономический журнал. 2005. № 1. С. 82-88.

УДК 331.44

Юстратова И.Л., к.э.н.
доцент
кафедра экономики автомобильного транспорта
ФГБОУ ВПО «Московский автомобильно-дорожный государственный технический университет (МАДИ)»

ПУТИ ОЗДОРОВЛЕНИЯ СОТРУДНИКОВ ТРАНСПОРТНОЙ КОМПАНИИ

Аннотация. В данной статье показан опыт транспортно-экспедиционной компании по поддержанию здорового образа жизни и работоспособности своих сотрудников. Особое внимание уделено способам увеличения двигательной активности офисных работников.

Ключевые слова: транспортная компания, здоровый образ жизни, двигательная деятельность, шагомер, офисная гимнастика.

Yustratova I.L.
Moscow State Automobile and Road Technical University (MADI)

WAYS TO IMPROVE THE HEALTH OF THE EMPLOYEES OF THE TRANSPORT COMPANY

Abstract. This article shows the experience of transport-expeditionary company to maintain a healthy lifestyle and health of its employees. Particular attention is paid to ways of increasing the motor activity of office workers.

Keywords: transport company, a healthy lifestyle, motor activity, pedometer, office gymnastics.

С начала 21 столетия жизнь человека резко изменилась, темп её стал очень высок. Но противоречие состоит в том, что чем быстрее становится жизнь, тем меньше мы успеваем и меньше двигаемся.

Чтобы поддерживать здоровый образ жизни необходимо много времени, а это как раз то, чего нам очень не хватает. Можно посещать тренажерные залы и фитнес–клубы после окончания работы. При этом мы все стоим перед выбором, чему важнее посвятить своё свободное время: укреплению здоровья, любимому увлечению, развлечениям, семье, воспитанию детей или просто отдыху? Поэтому важно попробовать найти способы поддержания физической формы и не тратить при этом много свободного времени.

Как известно, для поддержания активной двигательной деятельности нужно делать не менее 10 тысяч шагов за 24 часа. Откуда взялась эта цифра? В 60-х годах прошлого столетия, в течение нескольких лет японские исследователи следили за двигательной активностью жителей страны, чтобы выяснить сколько нужно ходить, чтобы худеть, или чтобы просто улучшить своё самочувствие. В это же время японский конструктор Есиро Хатано изобрел компактный электронный шагомер, который назвал «10 тысяч шагов» [1].

Не все специалисты поддерживают данную теорию, так как объем двигательной деятельности является неизменной величиной для конкретного человека, то есть его индивидуальным признаком. Есть люди, тяготеющие к низкой потребности к движению, а есть и наоборот, которым важно быстро двигаться. Двигательная активность каждого человека предопределена на уровне генотипа, но она подвержена изменению из-за различных факторов среды обитания, в том числе и социальных.

Однако все специалисты солидарны в одном, что 10 тысяч шагов, регулярно совершаемых в сутки, положительно влияют на состояние сердечно-сосудистой системы, на мышцы и костную ткань, снижают накопившееся психоэмоциональное напряжение, а также способствуют созданию оптимальной фигуры.

Интересные данные по поддержанию здорового образа жизни, показывает опыт транспортной компании «Вектор».

Транспортно-экспедиционная компания «Вектор» появилась на рынке транспортных услуг около 10 лет назад. Она осуществляет доставку товаров автомобильным транспортом из любой точки города Москвы и Московской области. Круглые сутки, компания готова предоставить грузоотправителям широкий объем номенклатуры рефрижераторного и изотермического транспорта, имеющего грузоподъемность от 1,5 до 20 тонн. Грузоотправитель может самостоятельно экспедировать груз или доверить его работникам компании.

Компания «Вектор» предлагает своим клиентам перспективные схемы комплексного транспортно-экспедиционного обслуживания, предоставляет гарантии сохранности груза, доставку его в установленные сроки, и сотрудничает с рядом популярных брендовых московских компаний, которые предъявляют самые высокие требования к работе перевозчика. За каждую компанию-партнера отвечает персональный менеджер, что обеспечивает оперативность обмена информацией, позволяет повысить качество услуг и получать дополнительные консультации.

В транспортно-экспедиционной компании, водители работают либо на собственных грузовых автомобилях, либо на транспорте компании. Каждый водитель проходит специальную профессиональную психологическую подготовку, после чего сдает тест на стрессоустойчивость. Все автомобили снабжены средствами навигации и мобильной связью.

Компания имеет также высококвалифицированных работников службы безопасности, необходимых для экспедирования груза. В связи с этим «Вектор» берет на себя полную материальную ответственность за груз, гарантирует клиентам конфиденциальность и своевременную доставку.

В ТК «Вектор» всегда заботятся о здоровье и повышении работоспособности своих водителей. Компания предоставляет им абонемент на посещение бассейна, имеет бонусную программу отдыха в специализированных санаториях и домах отдыха. Два года назад была разработана и внедрена корпоративная программа дополнительного пенсионного обеспечения.

Вот как в ТК «Вектор» увеличили двигательную активность офисных работников. В штатном расписании имеются должности логистов, бухгалтеров, экспедиторов, менеджеров по автотранспорту, специалистов по отгрузке и транспортировке продукции, диспетчеров и другие [2]. Итак, было приобретено некоторое количество шагомеров, которые раздали офисным сотрудникам фирмы. Примерно через две недели появились следующие результаты, которые приведены в таблице 1.

Таблица 1 - Двигательная деятельность офисных сотрудников транспортной компании

№№ п/п	Занимаемая должность	Количество шагов в сутки
1.	Руководитель компании – Генеральный директор	7066
2.	Бухгалтер	8054
3.	Секретарь	5821
4.	Диспетчер	5604
5.	Курьер	17 890
6.	Менеджер по автотранспорту	9128
7.	Логист	6538

С целью помочь сотрудникам поддержать здоровую активность, генеральный директор предложил ходить до работы пешком, стараться по возможности не пользоваться лифтом, а также решил внедрить новый формат рабочих совещаний – не в офисе, а на свежем воздухе. Сотрудники транспортной компании приняли эту идею с воодушевлением.

Рассмотрим, как же проходят совещания на прогулках. Рабочие прогулки проходят в сквере рядом с офисом фирмы. Самая комфортная температура до -2°С. В такую погоду совещание проводиться на улице в среднем 50–60 минут и делается около 6000 шагов. Зимой сотрудники тоже стараются выбираться на свежий воздух хотя бы на 20–30 минут. Конечно, иногда не очень хочется выходить, особенно в холодную погоду, но работники пересиливают себя, и никто ни разу не пожалел о совершенной прогулке.

В ходе обсуждения важные моменты фиксируются в приложении смартфона для совместной работы. Как показывает практика, максимальное число людей, при котором удобно разговаривать в условиях городского гвалта, - это четыре человека.

Пользу от совещаний на свежем воздухе сложно переоценить. Обнаружилось, что во время совещаний на улице разрабатывается

большое количество конструктивных идей. В такой обстановке эффективнее, например, заниматься стратегическим планированием, обсуждать функции транспортной логистики и эксплуатации транспортных средств.

Совещания на улице проводились для сотрудников компании «Вектор», но постепенно, многие клиенты и партнеры, узнав о традиции рабочих прогулок, теперь сами предлагают встречаться на свежем воздухе. Это позволило установить с ними более прочные связи и получать большее число заказов на перевозки.

Прогулки, совершаемые работниками, оказали очень хорошее воздействие на их здоровье. У многих перестала болеть спина, как это бывает, когда весь день сидишь за компьютером, повысился тонус, и стало легче контролировать свой вес.

В офисе компании тоже произошли прогрессивные перемены. Решено было отказаться от напольного кулера с горячей и холодной водой, в пользу настольного очистителя-минерализатора водопроводной воды. Теперь работники наслаждаются чистой минерализованной водой, которая намного дешевле любой бутилированной, не заботясь о покупке и доставке. В итоге получилась двойная экономия и плюс забота о здоровье.

В очистителе, имеющем функцию минерализатора, установлен керамический фильтр, рассчитанный на 2 года. Основной состав фильтра: кварцевый песок, силикатная дробь, активированный уголь, обработанный серебром. Фильтр удаляет микробные загрязнения, а также устраняет различные осадки, ржавчину и прочие взвеси. После такой фильтрации можно пить сырую водопроводную воду, она совершенно безопасна. В сливной кран помещены специальные магниты, которые образуют магнитную воронку. Очищенная вода, протекая через эту воронку, приобретает целебные свойства.

В фильтре нет функции горячей воды, которую сотрудники кипятят в электрическом чайнике, и качество воды такое высокое, что накипи в чайнике не наблюдается. Кстати, такой очиститель-минерализатор позволяет ещё и дополнительно сжечь около 100 калорий, за счет нагрева воды из фильтра до температуры тела, если выпить положенные 2 литра воды в день.

В заключении хочется отметить, что в офис компании были приглашены два тренера (для мужчин и женщин), которые разработали для сотрудников курс офисной гимнастики. Дело в том, что для активной деятельности и работы мозга организму необходим кислород. Офисные работники, подолгу сидят в одном положении, при этом грудная клетка сжимается, что затрудняет дыхание, и как следствие, уменьшает количество поступающего в мозг кислорода. Поэтому, несложный комплекс упражнений, использующий подручные средства: стол, стул и

пачки офисной бумаги для усиления нагрузки, благоприятно скажется на организме и повысит эффективность и результативность труда.

Использованные источники:

1. Анашина Мария. Шагомер и мои 10 000 шагов [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://anashina.com/moi-10000-shagov/ (дата обращения: 20.01.2016).
2. Алесинская Т.В. Основы логистики. Функциональные области логистического управления. Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2010 [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.aup.ru/books/m193/2_2.htm (дата обращения: 20.01.2016).

Юсупова Л.А.
Краснова Л.Н., к.э.н.
профессор
Альметьевский государственный нефтяной институт
Россия, Республика Татарстан, г.Альметьевск

НАЛОГИ В МАЛОМ И СРЕДНЕМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ: «СПЕЦРЕЖИМ» ДЛЯ РЕГИОНАЛЬНОГО БИЗНЕСА

Специальный налоговый режим — особый порядок исчисления и уплаты налогов и сборов в течение определённого периода времени, применяемый в случаях и в порядке, установленных Налоговым кодексом и принимаемыми в соответствии с иными федеральными законами. Современное налоговое законодательство Российской Федерации предусматривает пять специальных налоговых режимов, но обычно используются УСН, ЕНВД и ПСН. Так, 13 июля 2015 года президентом РФ Владимиром Владимировичем Путиным были подписаны изменения в Налоговый кодекс Федеральным законом № 232-ФЗ "О внесении изменений в статью 12 части первой и часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации", в результате которых установлены особые налоговые режимы для малого и среднего бизнеса. По мнению экспертов, данный документ является важным шагом к уменьшению давления на предпринимательство, особенно в нынешних условиях финансового кризиса.

Так, Федеральный закон № 232-ФЗ "О внесении изменений в статью 12 части первой и часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации" разрешает региональным властям вводить дополнительные льготы для фирм и предпринимателей, применяющих УСН, ЕНВД и ПСН.

Нововведения вступают в силу с начала следующего года, но часть из них начала действовать уже с 1 октября 2015 года.

Рассмотрим изменения, которые вносит данный закон в Налоговый Кодекс РФ.

Так, закон № 232–ФЗ расширил полномочия органов власти субъектов РФ в сфере установления особенностей налогообложения при

спецрежимах. До него региональные власти могли вводить дифференцированные ставки единого налога при упрощенной система налогообложения (УСН) для отдельных плательщиков, определять виды предпринимательской деятельности для уплаты единого налога на вмененный доход (ЕНВД) или применения патентной системы налогообложения (ПСН) и устанавливать, либо же корректировать размер потенциального дохода для уплаты налога по ЕНВД или ПСН.

Теперь законодательным (представительным) органам регионов и муниципалитетов предоставлено право устанавливать следующее:

– виды деятельности, в отношении которых может применяться специальный режим;

– ограничения на его переход и применение;

– налоговые ставки в зависимости от видов деятельности и категорий налогоплательщиков;

– особенности определения налоговой базы;

– налоговые льготы, основания и порядок их применения.

Следующее нововведение касается ставки УСН: для случаев, когда объектом налогообложения являются доходы, законами субъектов РФ ставка единого «упрощенного» налога может устанавливаться в пределах от одного до шести процентов. В настоящее же время для плательщиков, применяющих УСН с объектом «доходы», предусмотрена единая ставка налога - 6 %, лишь на территории Республики Крым и г. Севастополя органы власти вправе снизить ее для всех или отдельных категорий налогоплательщиков до нуля процентов в 2015-2016 годах и до четырех процентов в 2017-2021 годах.

Рассматриваемый нами Закон № 232-ФЗ предоставляет право органам власти всех регионов РФ с 1 января 2016 года установить пониженную ставку налога для плательщиков УСН с объектом налогообложения «доходы», но не менее одного процента: то есть не только для для Республики Крым и города Севастополя, как это есть сейчас. Эти нововведения весомо поменяют положение налогоплательщиков к лучшему.

Теперь регионы смогут вводить нулевую ставку по упрощенной и патентной системам налогообложения для впервые зарегистрированных предпринимателей, оказывающих бытовые услуги населению. Ранее нулевая налоговая ставка могла устанавливаться только для производственной, социальной и научной сфер деятельности.

В отношении упрощенной и патентной налоговых систем эти новшества начнут действовать с 1 января 2016 года.

Кстати говоря, в законе не оговорена дата распространения поправок на правоотношения. Таким образом, если индивидуальный предприниматель зарегистрирован в 2015 году и занимается оказанием бытовых услуг, то в случае принятия в 2016 году нормативного акта

субъекта РФ, устанавливающего нулевую ставку, налог за прошлый год уже не будет пересчитываться.

Следующее изменение коснулось ЕНВД: в субъектах РФ ставка ЕНВД теперь может быть снижена до 7,5 процентов. На данный момент ставка ЕНВД, установленная статьей 346.31 НК РФ, одинакова для всех плательщиков данного режима и составляет 15 процентов величины вмененного дохода.

Также расширен перечень видов деятельности, при осуществлении которых индивидуальные предприниматели вправе применять ПСН. Вместо 47 их станет 63: в Налоговый кодекс предлагается добавить 16 видов деятельности, в том числе производство молочной продукции, плодово-ягодных посадочных материалов и овощной рассады, хлебобулочных и мучных изделий, рыболовство, лесоводство, деятельность по уходу за престарелыми и инвалидами, по созданию информационных продуктов, ремонту компьютеров, сбору и утилизации отходов.

В ходе ежегодного послания Федеральному собранию президент России также предложил в рамках контрактов предоставить право регионам снижать ставку налога на прибыль до 0%. «У субъектов должен быть стимул для укрепления своей экономики» - сказал В.В. Путин.

Закон о налоговых режимах дает возможность, а как она будет реализована, зависит от конкретного субъекта и муниципалитета, утверждает общественный представитель Агентства стратегических инициатив в Нижегородской области Алексей Алёхин. Так, несмотря на новый федеральный закон, налоги продолжают расти: минэкономразвития России опубликовало приказ, увеличивающий коэффициент для расчета единого налога на вмененный доход. В 2016 году ЕНВД вырастет на 15,9%. Малый бизнес в таких сферах, как розничная торговля, общепит и бытовые услуги, платит обычно именно ЕНВД, который заменяет уплату почти всех налогов. Он является одним из главных источников пополнения муниципальных бюджетов.

В то же время министр экономики в РТ Артем Здунов сообщил, что Татарстан пока не будет вводить двухлетние налоговые каникулы для начинающих индивидуальных предпринимателей, которыми бизнесмены смогут воспользоваться в других регионах. Налоговые льготы, по словам министра экономики РТ, будут действовать лишь на двух территориях опережающего развития – в Набережных Челнах и Зеленодольске.

На сегодняшний день есть острая необходимость принятия быстрых решительных мер, так как всем сферам государственного финансирования не хватит, а закон о «спецрежиме» станет тем шансом, который даст региональным властям возможность выбрать те направления, которые нуждаются в поддержке в первую очередь и которые способны повысить эффективность региона.

Использованные источники:
1. Федеральный закон Российской Федерации от 13 июля 2015 г. №232-ФЗ «О внесении изменений в статью 12 части первой и часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации» // «Российская газета» от 16.07.2015 г.
2. Региональные льготы для спецрежимов // Бух.1С. – 2015. - №9(177). – С.19-20.
3. Спецрежим для «малышей» // Нижегородский рабочий. – 2015. - №28. – С.7.

УДК 336.719

Яковлева К.О.
студент 4 курса
кредитно-экономический факультет
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, Москва

БЮРО КРЕДИТНЫХ ИСТОРИЙ И ИХ РОЛЬ В МИНИМИЗАЦИИ КРЕДИТНЫХ РИСКОВ

Аннотация: в статье рассматривается эффективность партнерства коммерческих банков и бюро кредитных историй, а также роль кредитных историй в снижении кредитных рисков.
Ключевые слова: бюро кредитных историй, кредитная история, кредитный риск.

Ksenia Yakovleva
4th year student
Credit-economic faculty
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow

BUREAU OF CREDIT HISTORIES AND THEIR ROLE IN MINIMIZATION OF CREDIT RISKS

Abstract: in article efficiency of partnership of commercial banks and bureau of credit histories, and also a role of credit stories in decrease in credit risks is considered.
Keywords: bureau of credit histories, credit history, credit risk.

В современных условиях финансовой нестабильности в российском банковском секторе обострилась проблема кредитного риска. Вопросы платности и возвратности – двух основных принципов кредитования – стали наиболее актуальными. Вследствие этого коммерческие банки испытывают потребность во внедрении новых методов определения платежеспособности потенциальных заемщиков.

По данным ЦБ РФ в течение 2015 года объемы выданных кредитов физическим лицам сократились на 5,8 % по сравнению с 2014 годом, а

просроченная задолженность увеличилась почти на 30 %. Объемы кредитования юридических лиц в 2015 году увеличились на 9,5 %, при этом просроченная задолженность превысила уровень 2014 года в 1,6 раза и составила 2 018,0 млрд. рублей (таблица 1).

Таблица 1. Объёмы выданных кредитов и просроченной задолженности по кредитам физических и юридических лиц с 2013 по 2015 гг., млрд. руб.

Объемы выданных кредитов	2013	2014	2015
Физическим лицам	9 957,1	11 329,5	10 673,0
в том числе:			
- просроченная задолженность	440,3	667,5	866,0
- в %	4,4	5,9	8,1
Юридическим лицам	22 499,2	29 536,0	32 342,7
в том числе:			
- просроченная задолженность	933,7	1 250,7	2 018,9
- в %	4,1	4,2	6,2

Кредитная деятельность коммерческого банка – один из основных критериев, отличающих его от небанковских учреждений. Невозврат кредитов может привести не только к банкротству отдельного банка, но также, в силу его значения в экономике, и к целому ряду банкротств связанных с ним предприятий, кредитных организаций и частных лиц. В связи с этим управление кредитным риском является важнейшей частью стратегии развития коммерческого банка.

В целях предотвращения выдачи ссуд, возврат которых в будущем будет проблематичен, банки используют различные методы оценки кредитоспособности клиента и минимизации кредитного риска, в частности, наиболее распространенными являются прогнозные и рейтинговые методы оценки, но в связи с трудоемкостью рассчитываемых показателей на практике применять данные методы становится несколько затруднительно.

В настоящее время возрастающее значение имеет информационная база о клиентах-заемщиках коммерческих банков. В данном случае речь идет о бюро кредитных историй. БКИ – коммерческая организация, которая оказывает услуги по формированию, хранению, обработке кредитных историй, а также предоставляет кредитные отчёты. Деятельность российских БКИ регулируется Федеральным законом от 30.12.2004 г. N 218-ФЗ «О кредитных историях». В России зарегистрировано 22 БКИ (по состоянию на 26.08.2015), в которых собрано более 150 миллионов кредитных историй. Однако около 95% кредитных историй физических и юридических лиц сосредоточены в пяти крупнейших бюро. Лидерами данного рынка являются «Национальное бюро кредитных историй», «Объединенное Кредитное бюро», «Эквифакс Кредит Сервисиз» и «Кредитное бюро Русский Стандарт» (рисунок 1).

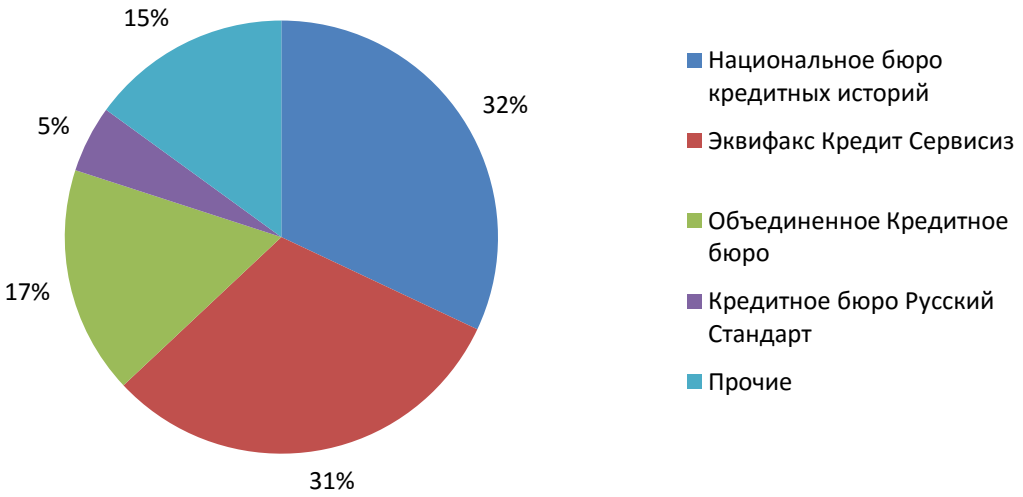


Рисунок 1. Распределение долей БКИ по количеству кредитных историй

Кредитная история – сведения о получении и возвращении заемщиком банковских кредитов, накопленные в течение длительного времени. Она характеризует надежность заемщика и его способность выполнить условия договора. Таким образом, кредитная история клиента является весьма эффективным и действенным инструментом в управлении кредитным риском и в работе банка с заемщиком.

В партнерстве с банками кредитные бюро выступают в качестве информационных посредников, передавая кредитным организациям нужную информацию о заемщиках – как физических, так и юридических лицах. Передача банком данных о клиенте в БКИ не считается нарушением банковской тайны, так как при заключении кредитного договора заемщик подписывает соглашение, разрешающее кредитору делиться информацией с бюро. Более того, в соответствии с Федеральным законом «О кредитных историях», банки обязаны сотрудничать хотя бы с одним бюро и предоставлять информацию обо всех заемщиках, давших на это согласие.

В современных экономических условиях кредитная история играет большую роль как для банка в снижении кредитных рисков, так и для заемщика в получении кредита на более выгодных условиях. Рассмотрение банком кредитной истории и решение о выдаче средств или в отказе выдачи характерно, прежде всего, для кредитных историй физических лиц. Несомненно, давать согласие или нет о передаче своих сведений в БКИ – это право и самостоятельный выбор каждого заёмщика. Однако в целях минимизации кредитного риска коммерческому банку целесообразнее выдать кредит клиенту, который ранее исправно платил взносы по кредиту, не имел просроченных платежей и, в общем, имеет положительную кредитную историю.

Таким образом, в современных условиях, предопределенных финансовым кризисом, речь идет о повышении роли кредитных историй, которые позволят снизить кредитные риски. Кредитные истории

заемщиков помогут как кредитным организациям в снижении рисков невозврата средств, так и самим предприятиям и населению в получении кредита от банков. Сотрудничество между бюро кредитных историй и коммерческими банками помогает оценить ситуацию по определенному заёмщику при помощи данных кредитной истории. Можно сделать вывод, что кредитные истории заемщиков как юридических, так и физических лиц в настоящее время являются эффективным инструментом снижения кредитного риска в работе коммерческого банка.

Появление бюро кредитных историй – важный шаг в развитии кредитного бизнеса коммерческих банков и в формирования рынка кредитной культуры в России.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 30 декабря 2004 г. N 218-ФЗ «О кредитных историях». Информационно-правовой портал ГАРАНТ.РУ [Электронный ресурс] URL: http://base.garant.ru/12138288/
2. Сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс] URL: http://www.cbr.ru
3. Сайт «Национального бюро кредитных историй» [Электронный ресурс] URL: http://www.nbki.ru
4. Сайт «Объединенного бюро кредитных историй» [Электронный ресурс] URL: http://www.obki.ru/index.html

Якушева А.А.
студент 4 курса
руководитель: Осадчий Э.А., к.э.н.
доцент
Елабужский институт Казанского федерального университета
Россия, г. Елабуга

РОССИЙСКИЕ СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ: ПЕРЕХОД НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Аннотация. В статье рассматриваются методологические и практические вопросы перехода российских страховых компаний на Международные стандарты финансовой отчетности; оцениваются последствия такого перехода для самих компаний и страхового рынка в целом; приводятся практические рекомендации по трансформации отчетности страховых компаний в формат МСФО.

Ключевые слова: страховые компании, страховой рынок, рейтинг надежности страховых компаний, международные стандарты финансовой отчетности, трансформация отчетности.

Согласно Федеральному закону от 27.07.2010 № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности» российские страховые организации обязаны, начиная с отчетности за 2012 год, составлять,

предоставлять собственникам и регулирующему органу исполнительной власти (Федеральной службе по финансовым рынкам) и публиковать отчетность в соответствии с требованиями МСФО.

По данным на начало 2015 года, в России насчитывалось 404 компании, имеющих лицензии на осуществление деятельности в области страхования [1]. При этом только 78 российских страховых организации вошли в рейтинг надежности страховых компаний по версии национального рейтингового агентства «Эксперт РА» на конец 2014 года. Из них 47 имеют рейтинг категории «А++», «А+», «А» и 9 – категории «В++» и «В+» [2].

Наличие у страховщиков рейтинга надежности значительно повышает доверие к компаниям как со стороны потребителей страховых услуг, так и со стороны потенциальных инвесторов, обеспечивая тем самым стабильность страхового рынка. Но необходимым условием для присвоения рейтинга национальными и зарубежными агентствами является открытость деятельности страховой компании, которая может быть достигнута только при подготовке отчетности в соответствии с требованиями МСФО. Поэтому переход страховых организаций с 2012 года на Международные стандарты финансовой отчетности стал важным этапом на пути повышения «уровня зрелости» национального страхового рынка.

Переход страховых компаний на международные стандарты сопряжен с рядом проблем как методологического, так и практического характера. Методические рекомендации по составлению страховыми организациями отчетности по МСФО, разработанные Федеральной службой по финансовым рынкам [3], охватывают все основные аспекты подготовки отчетности: содержат рекомендуемые формы отчетности, порядок отражения в соответствии с МСФО активов и обязательств, доходов и расходов, методы расчета страховых резервов и оценки их достаточности, примеры анализа страховых рисков и т.п. Однако эти рекомендации вышли слишком поздно (21 марта, а срок сдачи отчетности в ФСФР – до 1 мая), чтобы страховые компании могли полноценно ими воспользоваться;

Во-вторых, на рынке наблюдается недостаток квалифицированных специалистов, способных подготовить отчетность в соответствии с требованиями МСФО, и далеко не все из них разбираются в специфике страхового бизнеса. Кроме того, не хватает аудиторов, имеющих опыт аудита отчетности по международным стандартам.

В то время как крупные страховщики создают для целей подготовки отчетности по МСФО целые отделы и налаживают ведение параллельного учета, небольшие страховые компании, как правило, обращаются в аудиторские и консалтинговые компании за услугами по трансформации отчетности. При этом суммарные затраты на составление отчетности и ее

аудирование составляют в среднем от 300 до 600 тыс. руб., что является для мелких страховых организаций весьма существенными затратами.

Как показывает практика специалистов консалтинговых компаний, основные проблемы, возникающие при трансформации отчетности страховых организаций в соответствии с требованиями МСФО, связаны с тем, что зачастую перед началом процедуры трансформации возникает необходимость исправить ошибки, допущенные в отчетности по РСБУ.

В структуре пассива баланса страховой компании значительный удельный вес приходится на страховые резервы, что дает в руки недобросовестных страховщиков инструмент по сокрытию доходов путем завышения размера резервов. Несмотря на то, что страховые резервы по РСБУ формируются в строгом соответствии с Правилами, утвержденными Минфином РФ [4], у страховщиков остаются некоторые возможности по манипулированию цифрами резервов, в первую очередь резерва произошедших, но не заявленных убытков.

В свете вышесказанного перед началом процедуры трансформации необходимо убедиться, что все требования российского законодательства в области бухгалтерского учета соблюдены и в отчетности отсутствуют какие-либо ошибки и искажения.

Трансформация отчетности включает несколько основных этапов:

1. сбор информации о компании за ряд периодов (обычно три), начиная с даты перехода на МСФО (бухгалтерская отчетность с пояснениями; оборотно-сальдовые ведомости; план счетов организации; приказы об учетной политике; данные аналитического учета по финансовым вложениям, страховым резервам, начисленным страховым премиям и страховым выплатам, дебиторской и кредиторской задолженности и некоторым другим активам, обязательствам, доходам и расходам; сведения о государственной регистрации, полученных лицензиях и собственниках капитала и др.);

2. формирование учетной политики страховой компании в соответствии с требованиями МСФО;

3. реклассификация статей российской бухгалтерской отчетности и формирование на основе бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах по РСБУ пробного отчета о финансовом положении и пробного отчета о совокупном доходе по МСФО;

4. внесение в пробные отчеты о финансовом положении и о совокупном доходе по МСФО трансформационных корректировок, отражающих различия в учетной политике по российским и международным стандартам.

Корректировки вносятся путем построения сводных трансформационных таблиц на три даты – дату перехода на МСФО (она должна быть установлена не позднее, чем за два года до конца отчетного периода), конец сравнительного и конец отчетного периода. При этом все

трансформационные корректировки подразделяются на те, которые относятся на нераспределенную прибыль прошлых лет и те, которые влияют на чистую прибыль отчетного периода. Для проведения расчетов по отдельным статьям отчета о финансовом положении и отчета о совокупном доходе могут создаваться вспомогательные трансформационные таблицы;

5. построение на основе данных отчета о финансовом положении и о совокупном доходе отчета об изменениях в капитале. Различия в составлении данного отчета по национальным стандартам и МСФО не столь существенны, однако следует обратить внимание на такие отсутствующие в российской форме позиции, как «резерв по переоценке финансовых активов, имеющихся в наличии для продажи», «неконтролирующая доля акционеров», «изменение справедливой стоимости производных финансовых инструментов, имеющихся в наличии для хеджирования»;

6. формирование отчета о движении денежных средств. Для упрощения процедуры трансформации целесообразно использовать прямой метод, предусмотренный в РСБУ и допускаемый международными стандартами. При этом итоговые показатели отчета о движении денежных средств не изменятся (за исключением случая, когда компания привлекает кредит в форме овердрафта, что у страховщиков встречается крайне редко), но возможна реклассификация статей.

МСФО 7 «Отчет о движении денежных средств» содержит менее жесткие рамки по классификации денежных потоков по видам деятельности, чем это предусмотрено российскими стандартами. Например, движение денежных средств от покупки или продажи торговых ценных бумаг может рассматриваться либо как операционная, либо как инвестиционная деятельность;

7. составление пояснений к отчетности. В отличие от РСБУ, международные стандарты содержат требования не только к раскрытию информации, содержащейся в отчетности, но и к проведению финансового анализа: в частности, необходимо проанализировать начисленные страховые премии и выплаты, а также достаточность страховых резервов в разрезе видов страхования, дать оценку чувствительности финансовых результатов к различным видам финансовых и страховых рисков и др.

Кроме того, МСФО 1 «Первое применение МСФО» содержит дополнительное требование, предъявляемое к первой отчетности, составленной по международным стандартам, − проведение сверки капитала на дату перехода на МСФО и дату окончания сравнительного периода (который предшествует отчетному), и сверки совокупного дохода на дату окончания сравнительного периода. Указанные сверки должны отражать и объяснять все существенные корректировки и содержать оценку влияния перехода на МСФО на финансовое положение и

финансовые результаты компании. Необходимо также пояснить существенные корректировки в отчете о движение денежных средств страховой организации.

Основные трансформационные корректировки отчетности страховых компаний при переходе на МСФО:

– корректировка уставного капитала с учетом гиперинфляции, если компания была создана до 2003 года, когда экономика нашей страны считалась гиперинфляционной;

– резерв незарботанной премии может быть пересчитан исходя из брутто-премии (в соответствии с РСБУ он рассчитывается на основе базовой премии, т.е. за вычетом аквизиционных расходов);

– резерв произошедших, но не заявленных убытков, который для целей составления отчетности по РСБУ насчитывается по формуле, предусмотренной в Правилах [4] (по сути, это модифицированный метод Борнхюттера-Фергюсона, применяемый к треугольникам развития оплаченных убытков), в МСФО может быть рассчитан с использованием любого другого актуарного метода или их комбинации. Таким образом, каждый страховщик получает возможность максимально точно оценить свои страховые обязательства, используя тот метод, который будет учитывать специфику конкретной страховой организации;

– восстанавливается стабилизационный резерв, поскольку МСФО не предусматривают создание страховых резервов на выравнивание убыточности;

– в случае, если проведенный анализ выявил недостаточность резерва незаработанной премии, на недостающую сумму создается дополнительный страховой резерв – резерв не истёкшего риска. Методика его расчета предложена в рекомендациях ФСФР [3];

– резервы убытков пересчитываются с учетом фактического размера расходов на урегулирование убытков, т.к. РСБУ при расчете резервов предусмотрено включение нормативной величины указанных расходов в размере 3 % от суммы резервов;

– доли перестраховщиков в страховых резервах корректируются в соответствии с изменением размера резервов;

– проводится тестирование активов (основных средств, нематериальных активов, финансовых активов ИНДП, дебиторской задолженности, доли перестраховщиков в резервах) на предмет обесценения и в случае необходимости создаются соответствующие резервы или (в зависимости от установленных для каждого вида активов правил) результаты относятся на прибыли и убытки периода;

– пересчитываются отложенные налоговые активы (ОНА) и отложенные налоговые обязательства (ОНО), которые в отчетности по международным стандартам будут представлять собой сумму разницы между стоимостью активов (обязательств) по российскому бухгалтерскому

и налоговому учету и разницы между стоимостью активов (обязательств) по МСФО и РСБУ; – из страховых премий, начисленных в отчетном периоде, исключаются премии по договорам страхования, ответственность по которым наступает в будущем периоде; – процентные доходы по финансовым вложениям категории ИНДП должны быть пересчитаны в соответствии с методом эффективной процентной ставки;

– аквизиционные затраты (вознаграждения страховым брокерам и перестраховочные комиссии), которые по правилам российского бухгалтерского учета признаются расходами в момент признания, в МСФО могут быть капитализированы (отсрочены);

– отражаются в отчетности по МСФО расходы, которые были фактически осуществлены, но не признаны в отчетности по РСБУ вследствие отсутствия на момент составления отчетности соответствующих документов.

Согласно с МСФО 4 договор может быть признан страховым только при наличии значительного страхового риска. В соответствии с данным критерием не попадают под определение договоров страхования операции по обязательному медицинскому страхованию, а также некоторые договора по страхованию жизни.

Последние квалифицируются как инвестиционные и учитываются в соответствии с требованиями МСФО 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка».

Если ряд договоров страховой компании был исключен из состава страховых, то суммы начисленных страховых премий и выплат будут переквалифицированы в состав прочих доходов и расходов, соответствующие суммы дебиторской и кредиторской задолженности по операциям страхования – переведены в состав прочей, а страховые резервы – восстановлены и заменены на прочие обязательства.

Все трансформационные корректировки относятся на счет нераспределенной прибыли прошлых лет и чистой прибыли отчетного периода.

Ожидается, что переход на МСФО поможет определить реальную рентабельность страхового бизнеса за счет более полной реализации принципа соответствия по времени полученных доходов и расходов, более точных расчетов страховых резервов и т.п. Кроме того, наличие в отчетности по МСФО анализа доходов и расходов по видам страхования и анализа рисков будет способствовать повышению эффективности стратегического
управления страховыми компаниями.

Влияние перехода на МСФО на финансовые показатели страховых компаний

Страховые компании	Отклонение статей финансовой отчетности по МСФО от РСБУ, %			Прибыль (убыток) до налогообложения млн. руб.		ROA, %	
	Страховые резервы	Активы	Страховые премии	МСФО	РСБУ	МСФО	РСБУ
Согласие	29,6	6,9	-7,8	(160)	35	-1,2	2,7
ВТБ Страхование	-4,8	0,4	0,7	1631	1475	36,4	33,1
СК Транснефть	-6,1	-0,2	0	1038	1076	17,4	17,9
РСЦ	-20,0	0,7	0	559	250	10,2	4,6
АЛРОСА	-21,5	1,8	-5,3	38	31	7,8	6,5
Транссиб Ре	-24,0	-1,1	-24,9	3	48	0,3	4,1
ТИТ	-24,4	-12,8	0	110	42	13,6	4,5

В табл. 1 приведены данные по ряду крупных страховых компаний, отражающие влияние перехода на международные стандарты на отдельные статьи финансовой отчетности. Так, у 6 из 7 страховых компаний снизились страховые резервы в пределах от 5 до 24 %, размер активов в большинстве случаев не претерпел значительных изменений, а показатели прибыли до налогообложения и рентабельности активов изменялись как в сторону уменьшения, так и в сторону увеличения. Итак, переход российских страховщиков на Международные стандарты финансовой отчетности должен сделать страховой рынок более «прозрачным», повысить доверие к страховым компаниям со стороны потребителей и потенциальных инвесторов, показать реальные финансовые результаты страховых организаций и повысить эффективность корпоративного управления.

Использованные источники:

1. Медиа-информационная группа «Страхование сегодня» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.insur-info.ru/register.
2. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://raexpert.ru. 3. Письмо Федеральной службы по финансовым рынкам России от 21.03.2013 № 13-ДП-12/9549 «О методических рекомендациях по составлению страховыми организациями консолидированной финансовой отчетности за 2012 года в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности.
4. Приказ Министерства финансов РФ от 11.06.2002 № 51-н «Об утверждении правил формирования страховых резервов по страхованию иному, чем страхование жизни».

5. Рэнкинг страховых компаний по МСФО: стремление к транспарентности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://raexpert.ru/researches/insurance/disire_to_tranparent.

Якушева Т. В., к.ю.н.
доцент
кафедра уголовного процесса и криминалистики
Якушев И. И.
магистрант
МИЭМИС
Алтайский государственный университет
Россия, Барнаул

ПОЗИЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ОБВИНИТЕЛЯ В СУДЕБНЫХ ПРЕНИЯХ

Аннотация: В статье подчеркивается важность участия государственного обвинителя в судебных прениях для вынесения законного, обоснованного и справедливого приговора.

Ключевые слова: УПК РФ, государственный обвинитель, судебные прения, обвинительная речь, уголовное судопроизводство.

Выступление государственного обвинителя в прениях сторон с судебной речью – один из наиболее ответственных этапов поддержания государственного обвинения.

Участвуя в прениях сторон, прокурор первым публично подводит итог судебного следствия, от имени государства дает оценку действиям подсудимого, излагает окончательные выводы, к которым он пришел в результате судебного рассмотрения уголовного дела. На этом этапе судопроизводства прокурор имеет возможность четко и ясно изложить свою процессуальную позицию по конкретному делу, которая в ходе судебного следствия могла проявляться лишь косвенно – через постановку вопросов, заявление ходатайств [1, с. 70.].

Говоря о значении судебных прений в уголовном судопроизводстве, стоит отметить, что оно многоаспектно.

Поддерживая государственное обвинение обвинители обязаны также следовать Рекомендациям экспертного комитета по роли государственного обвинителя в системе уголовного правосудия Комитета министров стран-участников Совета Европы от 23.03.1999 г. № PC-PR (99). Согласно этим рекомендациям они, обеспечивая применение права там, где нарушение закона влечет за собой уголовную санкцию, обязаны как честно, беспристрастно и объективно выполнять свои обязанности, так и соблюдать и осуществлять защиту прав человека, установленных в Европейской Конвенции по правам человека и основным свободам, а также обеспечить равенство всех перед законом и судом и принимать во

внимание все необходимые обстоятельства, независимо от того, говорят ли они в пользу обвиняемого или наоборот (п.п. 24, 26 Рекомендаций).

Важной стороной процессуальной регламентации судебных прений является также содержащееся в законе запрещение их участникам ссылаться на доказательства, которые не исследовались на судебном следствии или признаны судом недопустимыми. Данная научная позиция опирается как на требование нормы ч.4 ст. 292 УПК РФ, так и на Рекомендации экспертного комитета по роли государственного обвинителя в системе уголовного правосудия стран участников Совета Европы, пунктом 28 которого предписано, что «государственные обвинители не должны использовать доказательства виновности подсудимого, которые по их сведениям или на основании разумных предположений, были получены незаконным путем». Следует иметь ввиду, и на это обосновано указывают процессуалисты, что, если прокурор в своем выступлении считает необходимым сослаться на новые доказательства или привести данные о новых обстоятельствах преступления, он должен возбудить ходатайство о возобновлении судебного следствия.[2, с.290-291]..

Обращаясь к процессуальным аспектам участия государственного обвинителя в судебных прениях, необходимо, прежде всего, отметить, что ни закон, ни приказы и указания Генерального прокурора РФ не определяют содержания и структуры обвинительной речи. Некоторыми авторами на основе обобщения судебной практики и в методических рекомендациях прокуратур субъектов РФ предлагается типовая структура речи прокурора.

В частности, И.Л. Друкаров предлагает следующий вариант содержания и структуры обвинительной речи:

1) Вступление, содержащее общественную оценку деяния;
2) Изложение фактических обстоятельств дела;
3) Анализ исследованных доказательств;
4) Юридическая квалификация содеянного преступления;
5) Характеристика личности подсудимого, оценка смягчающих и отягчающих обстоятельств, могущих повлиять на наказание;
6) Анализ причин и условий совершенного преступления;
1) Предложения об основной и дополнительной мерах наказания и о рассмотрении гражданского иска..[3, с.111]..

Помимо названных пунктов, составляющих структуру обвинительной речи прокурора в прениях, О.С. Капинус предлагает также включать такие пункты как:

2) Вид и режим исправительного учреждения, в котором осужденному предстоит отбывать наказание;
3) Оценку выявленных обстоятельств, способствовавших совершению преступления, и предложения по их устранению [4, с.419]..

При этом важно отметить, что предложенный вариант обвинительной речи не окончателен, а указаны лишь обязательные пункты, масштаб раскрытия которых зависит от обстоятельств конкретного уголовного дела.

Произнесение обвинительной речи – дело творческое, оно не терпит шаблона, предполагает умение мыслить, выбирать правильную позицию по уголовному делу на основании всестороннего изучения материалов уголовного дела, аргументировать и отстаивать ее с использованием разнообразных ораторских приемов. Именно все эти качества определяют профессиональную состоятельность участвующего в судебных прениях государственного обвинителя, его способность от имени государства эффективно поддерживать обвинение в состязательном уголовном судопроизводстве

Из вышеизложенного следует, что первым элементом речи государственного обвинителя в прениях сторон является: - «Вступление, содержащее общественную оценку деяния».

Данный пункт речи обвинителя носит общий характер, раскрывая который государственный обвинитель должен пояснить следующее: по каким причинам совершенное деяние (действие/бездействие) являющееся предметом рассмотрения в суде признается общественно опасным; почему оно затрагивает интересы человека и гражданина, общества, государства; какой вред причинен охраняемым законом общественным отношениям.

По сложному многоэпизодному уголовному делу, по которому обвинение предъявлено нескольким лицам, прокурору рекомендуется во вступительной части изложить программу своего дальнейшего выступления.[5, с.16]..

Раскрывая содержание первого пункта обвинительной речи, стоит оговориться и отметить, что не всегда следует посвящать описанию общественной оценки деяния отдельный раздел. Возможен и иной вариант.

Так, прокурор общественную оценку деяния может изложить в рамках иных пунктов, например при изложение фактических обстоятельств дела, или при предложении суду наказания, которое необходимо назначить подсудимому.

Представляется, что предложенный вариант не будет являться ошибкой и его использование допускается на усмотрение государственного обвинителя.

П. 5.1 приказа Генеральной прокуратуры РФ от 25 декабря 2012 г. № 465 “Об участии прокуроров в судебных стадиях уголовного судопроизводства” обязывает прокуроров активно участвовать в исследовании представляемых доказательств, всемерно способствовать принятию судом законного, обоснованного и справедливого решения, соблюдению требований закона о разумном сроке уголовного судопроизводства.

Использованные источники:
1. Методические рекомендации по участию государственного обвинителя в рассмотрении уголовных дел судами // Под общ. ред. заместителя прокурора края Гнетовой Г.Ш. - Барнаул. 2013.
2. .Крюков В. Ф. Прокурор в уголовном судопроизводстве России (история и современность): [монография]/ В. Ф. Крюков.- Курск, 2012..
3 Друкаров, И.Л. Роль прокурора в уголовном судопроизводстве: Монография / Друкаров, И.Л. – Барнаул: Изд-во Алт. ун-та, 2014.
4. Прокурорский надзор: учеб. для вузов/ под общ. ред. О. С. Капинус.- М.: Юрайт, 2014.
5. Участие государственного обвинителя в прениях сторон: лекция / Белова Г.Д. - М.: Акад. Ген. прокуратуры РФ, 2010.

Якушева Т. В., к.ю.н.
доцент
кафедра уголовного процесса и криминалистики
Якушев И. И.
магистрант
МИЭМИС
Алтайский государственный университет
Россия, г.Барнаул

ПОНЯТИЕ И ЦЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗАЩИТНИКА В УГОЛОВНОМ ПРОЦЕССЕ

Аннотация: В статье подчеркивается важность участия защитника, осуществляющего защиту прав и интересов подозреваемого и обвиняемого и оказывающего квалифицированную юридическую помощь при производстве по уголовному делу

Ключевые слова: УПК РФ, защитник, квалифицирующая юридическая помощь, подозреваемый, обвиняемый.цели деятельности.

В России начальный момент профессиональной деятельности защитника начинается с судебной реформы 1864 г., когда создается адвокатура в форме присяжных поверенных, в 1874 г. вводится институт частных поверенных. После Октябрьской революции на смену присяжной и частной адвокатуры пришли коллегии правозащитников.

Суть адвокатской деятельности и адвокатуры как института, призванного защищать права и законные интересы физических и юридических лиц, с 1917 г. по политическим мотивам начали искажать. Адвокат был обязан «служить советскому социалистическому правосудию», что превращало его в лицо, состоящее на службе у государства и выполняющее определенные политические задачи. В настоящее время понятие адвоката и адвокатуры существенно изменились. Они стали более независимыми и самостоятельными [1, с.9]..

Право на получение квалифицированной юридической помощи закреплено в Конституции Российской Федерации (статьи 17, 45, 46, 48, 123), гарантируется общепризнанными принципами и нормами международного права и международными договорами Российской Федерации в качестве одного из основных прав человека и гражданина.

. Обеспечение права на защиту является обязанностью государства

и необходимым условием справедливого правосудия [2]..

Внесение права на получение юридической помощи повлекло необходимость многочисленных изменений и дополнений законов, затрагивающих основы профессиональной деятельности адвоката, а также порядка судопроизводства, в том числе по уголовным делам.

Минимальный уровень качества оказываемой адвокатом юридической помощи закреплен в самом понятии адвокатской деятельности. Согласно ст. 1 Закона об адвокатуре адвокатской деятельностью является квалифицированная юридическая помощь, оказываемая на профессиональном уровне лицами, получивших статус адвоката в порядке, установленном Законом об адвокатуре, доверителям, в целях защиты их прав, свобод и интересов, а также обеспечения доступа к правосудию [3, с.2]..

В настоящее время защита представляет собой многогранную деятельность, направленную на охрану прав и законных интересов разных участников уголовного судопроизводства. Но особое место в этом виде деятельности занимает защита прав и законных интересов лиц и организаций, потерпевших от преступлений, и защита личности от незаконного и необоснованного обвинения, осуждения, ограничения ее прав и свобод. Именно на эти формы защиты делается акцент законодателем в статье, посвященной назначению уголовного судопроизводства.

Действующее законодательство не использует понятия «задачи» и «цели» применительно к уголовному судопроизводству. В ст. 6 УПК РФ законодатель закрепляет его назначение. Несмотря на это, в литературе по-прежнему используется термин «задачи» наряду с термином «цели». Насколько обоснован такой подход?

В юридической литературе неоднократно предпринимались попытки разграничить указанные понятия.

Роль защиты в уголовном процессе обусловлена сущностью правоотношений, возникающих в этой области, а также местом, которое они занимают в уголовном процессе. Рассматриваемый вид правоотношений является частью уголовно-процессуальных правоотношений и тесно соприкасается с другими, не связанными с защитой, правоотношениями. В ходе защиты реализуются уголовно-процессуальные нормы, главным образом те из них, которые близки к ее

содержанию. Защита не только испытывает на себе влияние других видов деятельности, в особенности уголовного преследования, но и оказывает на них корректирующее воздействие в ракурсе охраны прав и законных интересов личности в уголовном судопроизводстве. Выполняя свое назначение в указанной системе, защита способствует обеспечению упорядоченности, организованности уголовно-процессуальных правоотношений в сфере охраны прав и законных интересов участников уголовного процесса, является способом реализации правовых норм, регулирующих эти отношения.

Деятельность защитника (адвоката) способствует достижению назначения уголовного судопроизводства – защите прав и законных интересов, но своими особенными способами и методами. Так, являясь самостоятельным участником уголовного процесса, защитник сам осуществляет выбор средств, методики и тактики защиты подозреваемого, обвиняемого. В то же время защитник сочетает в себе полномочия представителя обвиняемого, с мнением которого связан при совершении наиболее ответственных процессуальных действий и определении позиции по делу, исключающей возможность коллизии по основному вопросу – о доказанности его виновности [4, с.332]..

Основные положения о роли адвокатов в уголовном судопроизводстве, принятые восьмым Конгрессом ООН по предупреждению преступлений в августе 1990 г. в Нью-Йорке, гласят, что: адекватное обеспечение прав человека и основных свобод, на которые все люди имеют право, предоставляется им в экономической, социальной, культурной, гражданской и политической жизни и требует, чтобы все люди имели эффективную возможность пользоваться юридической помощью, осуществляемой независимой юридической профессией; профессиональные ассоциации адвокатов играют жизненную роль в поддержании профессиональных стандартов и этических норм, защищают своих членов от преследований и необоснованных ограничений и посягательств, обеспечивают юридическую помощь для всех, кто нуждается в ней, и кооперируются с Правительством и другими институтами для достижения целей правосудия и общественного интереса.[5, с.34]..

Кроме того, по мнению Совета Адвокатской палаты Москвы, выраженному в решениях по дисциплинарной практике, на основе анализа положений российского законодательства о конституционно-правовой составляющей в деятельности адвоката-защитника в уголовном судопроизводстве следует, что: государство гарантирует каждому обвиняемому (подсудимому) возможность реализации права на защиту путем получения квалифицированной юридической помощи; государственной гарантией реальности оказания обвиняемому (подсудимому) квалифицированной юридической помощи в уголовном

судопроизводстве является наличие института адвокатуры; государственной гарантией права обвиняемого (подсудимого) обратиться за помощью к тому защитнику (адвокату), которому он действительно доверяет, является установленное в законе правило, о том, что по общему правилу защитник приглашается подозреваемым, обвиняемым, его законным представителем, а также другими лицами по поручению или с согласия подозреваемого, обвиняемого (ч. 1 ст. 50 УПК РФ); государственной гарантией права каждого обвиняемого (подсудимого) вне зависимости от его имущественного положения на получение квалифицированной юридической помощи, оказываемой адвокатом как независимым профессиональным защитником, является институт назначения защитника в случаях, когда обвиняемый по любым причинам не желает и (или) не в состоянии самостоятельно пригласить защитника [6, с.16]..

Таким образом, деятельность защитника (адвоката) способствует достижению назначения уголовного процесса – защите прав и законных интересов, но своими особенными способами и методами.

Следовательно, можно сделать вывод о том, что в основе деятельности адвоката-защитника в уголовном судопроизводстве лежит его статус (положение) в уголовном судопроизводстве, который, безусловно, отличает его от иных субъектов. В настоящее время защита представляет собой многогранную деятельность, направленную на охрану прав и законных интересов разных участников уголовного судопроизводства.

Использованные источники:

1. Трунов, И.Л. адвокатская деятельность и адвокатура в России. Введение в специальность: - М.: Эксмо, 2010.
2. О практике применения судами законодательства, обеспечивающего право на защиту в уголовном судопроизводстве: Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 30.06.2015 № 29 //СПС «Консультант Плюс» [Электронный ресурс]. – URL:http//www.consultant.ru
3. Адвокат: навыки профессионального мастерства/ Под. Ред. Л.В. Воскобитовой. – М.: Волтерс Клувер, 2013.
4. Колоколова Э.Е., Мартынчик Е.Г. Адвокат в российском уголовном и гражданском процессе: учебно-методическое пособие. - Курск: МЭБИК, 2012.
5. Кудрявцев В.Л. Роль и место адвоката среди субъектов, выступающих в качестве защитников в уголовном судопроизводстве // Адвокатская практика.-. 2012.- № 3..
6. Обзор дисциплинарной практики Совета Адвокатской палаты г. Москвы (извлечение) // Адвокат. -. 2010. - № 9.

Якушева Т. В., к. ю. н.
доцент
кафедра уголовного процесса и криминалистики
Якушев И. И.
магистрант
МИЭМИС
Алтайский государственный университет
Россия, г.Барнаул

ПОНЯТИЕ И ПРОЦЕССУАЛЬНЫЙ СТАТУС ГОСУДАРСТВЕННОГО ОБВИНИТЕЛЯ

Аннотация: В статье подчеркивается важность поддержания государственного обвинения в судебных стадиях уголовного судопроизводства.

Ключевые слова: УПК РФ, государственный обвинитель, прокурор, поддержание государственного обвинения,

Вопрос о понятии и процессуальном статусе государственного обвинителя привлекает к себе особое внимание. Это обусловлено тем, что среди участников со стороны обвинения в главе 6 УПК РФ государственный обвинитель не указан. Однако законодатель в п. 6 ст. 5 УПК РФ включил понятие «государственный обвинитель», под которым понимается «поддерживающее от имени государства обвинение в суде по уголовному делу должностное лицо органа прокуратуры».

Следует отметить, что в первоначальной редакции УПК РФ законодатель предусматривал возможность поддержания государственного обвинения следователем или дознавателем по поручению прокурора, но в последующем отказался от данной идеи. Мы полностью поддерживаем мнение законодателя в данном вопросе, поскольку считаем, что государственный обвинитель не должен быть связан решениями, которые ранее принимались по уголовному делу с его участием.

Помимо выполнения функции поддержания государственного обвинения прокурор выступает в суде также гарантом прав и свобод подсудимого, как и всех других участников, вовлеченных в уголовное судопроизводство, то есть осуществляет правозащитную функцию. Такое понимание функций прокурора в суде соответствует конституционному положению о том, что признание, соблюдение и защита прав и свобод человека и гражданина являются обязанностью государства.

Говоря об уголовных делах публичного обвинения, следует отметить, что по ним государственное обвинение поддерживает государственный обвинитель.

Его положение отличается от положения других участников уголовного процесса, в том числе и со стороны обвинения, тем, что он является представителем государства и поэтому не имеет в процессе личного интереса.

По делам публичного обвинения защищаются государственные и общественные интересы независимо от желания потерпевшего поддерживать обвинение или отказаться от него. В уголовно-процессуальной литературе отмечается, что личный интерес, защищаемый по делам публичного обвинения, не имеет доминирующего характера над интересом общественным или государственным, в связи, с чем решение по уголовному делу принимается с учетом позиции государственного обвинителя, а не потерпевшего или частного обвинителя.

Прокурор в судебном разбирательстве выступает в качестве государственного обвинителя. Однако, законодатель, определяя в ст. 37 УПК РФ полномочия прокурора, не разграничил полномочия прокурора и полномочия государственного обвинителя.

Возникает вопрос о полномочиях государственного обвинителя. Безусловно, что он производен от процессуального статуса прокурора, но необходимо учитывать, что государственный обвинитель не обладает всеми правами прокурора, поэтому следует определить для него самостоятельный перечень полномочий, которыми он должен обладать при участии в уголовном судопроизводстве.

Также возникает вопрос, можно ли отождествлять прокурора и государственного обвинителя. О данной проблеме писали многие авторы, однако законодатель не принял во внимание их предложения.

Н. А. Кирилова [1.с.8] предложила разграничить понятие «прокурор» и «государственный обвинитель», дополнить УПК РФ статьей 37.1. «Государственный обвинитель», закрепив в ней его процессуальный статус.

Прокурор выполняет в суде как минимум функцию уголовного преследования в форме поддержания государственного обвинения и правозащитную функцию. Каждая из этих функций обеспечивается соответствующими полномочиями.[2.с.91-92]..

Процессуальный статус и полномочия «государственного обвинителя» прокурор приобретает и сохраняет только в связи с участием в конкретном уголовном деле и в рамках этого уголовного дела. По мнению Х.Ж. Лукожева, вне рамок суда государственный обвинитель не существует.[3.с.35].

Полагаем, что данная позиция небесспорна. Государственный обвинитель принимает участие в производстве по уголовному делу в судебном заседании, при этом подготовка к участию в деле, уточнение позиций по нему, подготовка ходатайств, представлений и т.д. осуществляется за рамками суда.

Поддерживая государственное обвинение, государственный обвинитель может представлять доказательства, заявлять ходатайства, выступать в прениях с обвинительной речью, в которой он обосновывает виновность подсудимого, а также уголовно-правовую квалификацию

преступления, предлагает вид и размер наказания. Вместе с тем обязанностью государственного обвинителя в суде первой инстанции является не только доказывание виновности подсудимого, но также предупреждение необоснованного, при отсутствии достаточных доказательств, признания подсудимого виновным и его осуждения, в том числе посредством отказа от обвинения. Являются ли полномочия государственного обвинителя едиными на всех судебных стадиях уголовного процесса, либо они изменяются в зависимости от конкретной стадии. Полагаем, что полномочия на различных стадиях уголовного процесса государственного обвинителя отличаются, поскольку они зависят от тех задач, которые стоят перед ним на конкретной стадии.

Процессуальные права стороны, которыми наделен прокурор, поддерживающий государственное обвинение, являются средствами выполнения им своей обязанности по изобличению и привлечению к уголовной ответственности в процессуальном порядке лиц, действительно виновных в совершении преступлений [4.с.9].

Определение полномочий государственного обвинителя связано с его задачами. Основной задачей государственного обвинителя в суде является обоснование на основе имеющихся в деле и проверенных в суде доказательств правильности предъявленного обвинения и несостоятельности иных версий, если они были выдвинуты в процессе судебного разбирательства. Данная задача, реализуемая на основе принципа состязательности, налагает на государственного обвинителя обязанность активного участия в доказывании.

Права и обязанности государственного обвинителя определены в различных нормах УПК РФ. Судебное разбирательство в соответствии с п. 51 ст. 5 УПК РФ представляет собой судебное заседание судов первой, второй и надзорной инстанций. Таким образом, государственный обвинитель обязательно должен участвовать в судебном заседании на предварительном слушании, в судебном заседании суда первой инстанции при рассмотрении уголовного дела по существу, в судебном заседании суда апелляционной инстанции, в судебном заседании суда кассационной инстанции и в судебном заседании суда надзорной инстанции.

В частности, положения ч.1 ст.246 УПК РФ предусматривают обязательное участие в судебном заседании обвинителя. В данном случае речь идет как о государственном, так и о частном обвинителе. Часть 2 указанной статьи конкретизирует обязанность государственного обвинителя участвовать в судебном разбирательстве уголовных дел публичного и частно-публичного обвинения, а также при разбирательстве уголовного дела частного обвинения, если уголовное дело было возбуждено следователем либо дознавателем с согласия прокурора.

На наш взгляд, необходимо законодательно закрепить норму, определяющую права государственного обвинителя, чтобы охватить

полностью все полномочия, которые должен он осуществлять при производстве по уголовному делу на судебных стадиях. В ст. 37 УПК РФ указать, что прокурор приобретает статус государственного обвинителя только в случае принятия им решения о поддержании обвинения в суде.

Использованные источники:

1. Кириллова, Н.А. Отказ государственного обвинителя от обвинения: дис. ... канд.юрид.наук – СПб., 2007.
2. Тушев А.А. О полномочиях прокурора в уголовном судопроизводстве в свете нового УПК РФ // Концептуальные основы реформы уголовного судопроизводства в России: Науч. конф.- М., 2002.
3. Лукожев Х.М. Правовой статус помощника прокурора в судебном разбирательстве по уголовным делом // Пятьдесят лет кафедре уголовного процесса УрГЮА (СЮИ): Международ, науч.-практ. конф.- Екатеринбург, 2005.- Ч. 2.
4. Щемеров С.А. Участие прокурора в стадии судебного разбирательства уголовного процесса: Автореф. . дис. канд. юрид. наук.- Нижний Новгород, 2007.

Якушева Т. В., к.ю.н.
доцент
кафедра уголовного процесса и криминалистики
Якушев И. И.
магистрант
МИЭМИС
Алтайский государственный университет
Россия, Барнаул

ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ УГОЛОВНОГО ПРЕСЛЕДОВАНИЯ

Аннотация: В статье подчеркивается важность функции уголовного преследования в деятельности прокурора.

Ключевые слова: УПК РФ, уголовное преследование, прокурор, государственное обвинение, назначение уголовного судопроизводства

Вопрос о понятии и сущности уголовного преследования находится постоянно в центре внимания, но до настоящего времени нет единого подхода к определению и соотношению с обвинением. Для определения основного направления деятельности прокурора необходимо определиться с их содержанием.

Функция уголовного преследования как общая обязанность прокурора закреплена в ст. 37 УПК РФ и в ст. 13 ФЗ «О прокуратуре Российской Федерации» (в ред. ФЗ от 17 ноября 1995 г. № 168 с изм. на 28 ноября 2015 г.). Сущность ее заключается в принятии прокурором предусмотренных законом мер к привлечению лица, совершившего преступление, к уголовной ответственности.

Уголовное преследование выступает способом реализации охранительной функции государства, представляет собой деятельность специально уполномоченных должностных лиц прокуратуры по формированию и выдвижению обвинения лицам, изобличаемым в совершении преступления, представляет собой выражение публичности в уголовном процессе.

Следует по данному вопросу поддержать мнение Ю.В. Козубенко [1.с.7-8].о необходимости рассматривать уголовное преследование как правоприменительную деятельность, что позволяет абстрагироваться от традиционного представления об уголовном преследовании как сугубо обвинительной функции, и утверждать, что уголовное преследование осуществляется и на предварительном расследовании, и в судебном разбирательстве, и в стадии исполнения приговора суда.

Мы солидарны также с З.Д. Еникеевым, отмечающим, что в УПК РФ понятие уголовного преследования разъясняется неполно, уточняя: «…уголовное преследование – гораздо более емкое понятие, многофакторное, многостадийное явление, имеющее масштабную структуру и сложный механизм. Оно охватывает все стадии уголовного судопроизводства и не сводится только к обвинению или преследованию конкретного человека в лице подозреваемого либо обвиняемого, а включает в себя всю деятельность по раскрытию преступления, изобличению лица, его совершившего, и обеспечению надлежащей ответственности виновного за содеянное им». [2, с. 277].

С учетом содержания понятия «уголовное преследование», которое дает законодатель, можно сделать вывод, что оно включает в себя деятельность, связанную с применением мер процессуального принуждения в целях обеспечения реализации назначения уголовного судопроизводства, иных ограничений конституционных прав и свобод граждан, вовлекаемых в уголовное судопроизводство, подозрение и обвинение.

Функция обвинения является составной частью уголовного преследования, в содержании которого в частности входит поддержание государственного обвинения в суде первой инстанции.

.В этой связи, следует согласиться также с мнением В.И. Безрядина, который считает, что в судебных стадиях по УПК РФ и ФЗ «О прокуратуре Российской Федерации» прокурор осуществляет только одну функцию – функцию государственного обвинения. Эта функция производна от функции уголовного преследования. Поддерживая государственное обвинение в суде, прокурор продолжает осуществлять уголовное преследование.[3, с.93].

Таким образом, приведенная точка зрения подтверждает, что функция поддержания государственного обвинения является составной частью уголовного преследования.

Представляется, что наиболее точной является точка зрения, высказанная О.В. Ворониным, который считает, что в суде первой инстанции реализация функции уголовного преследования прокурором осуществляется путем поддержания государственного обвинения. Прокурорское уголовное преследование реализуется через непосредственную обвинительную деятельность, выражающуюся в утверждении прокурором в ходе судебного разбирательства о совершении определенным лицом деяния, запрещенного уголовным законом. Такой вывод вытекает из системного анализа положений п. 22, 45 и 55 ст. 5 и ч. 1 ст. 37, 246 УПК РФ. Кроме того, ч. 2 ст. 35 Закона о прокуратуре прямо устанавливает, что, осуществляя уголовное преследование в суде, прокурор выступает в качестве государственного обвинителя. Функционально поддержание обвинения является производным от уголовного преследования направлением деятельности и по своему логическому содержанию сливается с ним применительно к рассматриваемому этапу судопроизводства. В этом смысле можно вести речь о правовой тождественности понятий прокурорского уголовного преследования и поддержания обвинения на этапе разрешения уголовного дела по существу [4, с.29].

Согласно уголовно-процессуальному законодательству функцию поддержания государственного обвинения осуществляет специальный субъект – государственный обвинитель, которым в соответствии с п. 6 ст. 5 УПК РФ может быть только должностное лицо органа прокуратуры. В этой связи следует критически отнестись к высказываемым предложениям о расширении субъектного состава государственной обвинительной деятельности путем распространения полномочий по поддержанию государственного обвинения на иных должностных лиц и органы, не входящих в прокурорскую систему.

Должностными лицами прокуратуры, могущими выступать в качестве государственных обвинителей, являются прокуроры, а также их заместители и помощники. В процессуальной литературе выдвигается тезис о том, что помощник прокурора - спорная фигура. По мнению одних ученых, это должностное лицо обладает всеми полномочиями прокурора, включая право поддерживать государственное обвинение. Другие полагают, что помощники прокурора не вправе принимать участие в уголовном судопроизводстве, в том числе поддерживать обвинение, поскольку не обладают всей полнотой прокурорской власти, включая право утверждать обвинительное заключение или акт. С учетом сложившейся практики в настоящий момент более предпочтительной представляется первая позиция

Подтверждением того, что помощник прокурора это должностное лицо обладающее полномочиями поддерживать государственное обвинение является анализ судебной практики, который показывает, что в

93% рассматриваемых судом первой инстанции уголовных дел государственное обвинение поддерживают старшие помощники и помощники прокурора [5, с.53].

Говоря об иных функциях государственного обвинителя в суде первой инстанции, считаем, что им осуществляется и правозащитная функция. Наиболее четко она сформулирована в ст. 27 ФЗ «О прокуратуре Российской Федерации», где сказано, что «прокурор разъясняет пострадавшим порядок защиты их прав и свобод; принимает меры по предупреждению и пресечению нарушений прав и свобод человека и гражданина….».

С учетом изложенного полагаем.

1. Основным направлением деятельности прокуратуры в уголовном судопроизводстве является обеспечение выполнения назначения уголовного судопроизводства.

2. Уголовное преследование на различных стадиях уголовного процесса прокурором осуществляется в различных формах. В суде первой инстанции оно осуществляется путем выступления прокурора в качестве государственного обвинителя и поддержания государственного обвинения.

3. Правозащитная функция осуществляется прокурором во всех стадиях уголовного судопроизводства, в том числе и в суде первой инстанции.

Использованные источники:

1. Козубенко, Ю.В. Уголовное преследование: вопросы теории и практики: автореф. дис. ... канд.юрид.наук. – Екатеринбург, 2006.
2. Еникеев, З.Д. Проблемы уголовного преследования в современной России // Пятьдесят лет кафедре уголовного процесса УрГЮА (СЮИ):международ, науч.-практ. конф.- Екатеринбург, 2005. - Ч. 1.
3. Безрядин, В.И. Процессуальное положение прокурора в уголовном судопроизводстве: некоторые дискуссионные вопросы // Юридическая наука: история и современность.- 2012.- № 10..
4. Воронин, О.В. К вопросу о признании поддержания государственного обвинения в качестве отдельной функции современной российской прокуратуры // Вестник Томского государственного университета. Право.- 2013.- №2 (8).
5. Сазин, Д.С. Ошибки государственного обвинителя в уголовном судопроизводстве:: дис. .... канд. юрид. наук.- Воронеж. 2012.

Япарова-Абдулхаликова Г.И.
старший преподаватель
Гареева Д.Д.
студент 4 курса
БашГУ, Институт экономики, финансов и бизнеса
Россия, г. Уфа

К ВОПРОСУ БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИИ

Одним из актуальных вопросов в современной экономике Российской Федерации на сегодняшний день является проблема безработицы. Ее последствия не только экономические, но и социальные, которые влияют на уровень жизни населения в целом. По методологии МОТ, которую с некоторыми изменениями использует Росстат, уровень безработицы – это отношение числа экономически активного населения в возрасте 15-72 лет, которые на момент обследования не имели работы, искали её и были готовы к ней приступить, к общему количеству экономически активного населения.

Подсчет безработных в России ведется следующими способами:

1) количество обращений в службу занятости;
2) данные обследования по проблемам занятости, которое проводится в объеме 0,06% от численности населения

Переход от плановой экономики к неолиберальному капитализму очень сильно повлиял на экономику страны, в том числе и на уровень занятости и безработицы.

Одна из главных проблем современного рынка труда — структурная безработица, как правило, означающая безработицу среди граждан, квалификация которых стала невостребованной из-за непрерывного процесса открытия новых знаний и применения их в общественном производстве.

Причины таковы: переизбыток предложения популярных профессий (юрист, экономист и т.д.) на фоне серьезной нехватки квалифицированного рабочего персонала, технических и естественнонаучных специалистов плюс изменения в демографической структуре общества, отсутствие адекватной профессиональной подготовки нужных специалистов и изменение географии распределения рабочих мест при низкой мобильности населения.

Скрытая безработица, характерная для 90-х годов (фактическое отсутствие занятости при формальном сохранении трудовых отношений с работодателем.), практически ушла в прошлое и сегодня констатируется в Дальневосточном федеральном округе, в Центрально-Черноземном районе и на Северном Кавказе [4].

Структура безработицы в современной России следующая (данные Росстата на 01.10.2014). Среди безработных преобладают мужчины (52,4%). Уровень безработицы выше у городских жителей (64,9%), но

проблема трудоустройства среди сельских жителей выше, чем среди горожан (в 1,7 раза). Высокий уровень безработицы среди молодежи преобладает в возрастной категории до 25 лет (24,5%). Впрочем, у людей в возрасте от 45 лет ситуация едва ли лучше: многие из них месяцами ищут работу и в итоге устраиваются не по специальности, на место, требующее невысокую квалификацию, поскольку подавляющее большинство работодателей практикует дискриминацию по возрасту в той или иной мере. Надо отметить, что большинство (35,5%) трудоустраиваются в течение трех месяцев. Однако 26,1% безработных ищут себе работу достаточно долго (это явление называется «застой») — год и более. С точки зрения имеющегося опыта наибольшая доля (24,4%) приходится на безработных без какого-либо опыта трудовой деятельности. Это логично: человек без практических навыков, к сожалению, не совсем конкурентоспособен на рынке труда [2].

После кризиса 2008-09 годов ситуация на рынке труда РФ стала улучшаться, и уже к августу 2012 года и дошла до рекордной отметки, составив 5,2%. Для сравнения: в 2000 году не трудоустроенные составляли 10,5% экономически активного населения, а между 2001 и 2009 годами эта цифра колебалась в пределах 6,5%- 8,9% [1].

В мае 2014 года Росстат сообщил об очередной рекордной отметке уровня безработицы – 4,9%, но нестабильная экономическая ситуация в стране – резкая девальвация рубля, санкции Запада, повышение цен – привели к тому, что большинство работодателей коммерческого сектора были вынуждены прибегнуть к массовым увольнениям [2]. Уже к декабрю количество не трудоустроенных граждан стало больше в 81 регионе России.

Таким образом, безработица была и остается одной из острых проблем в национальной экономике, и без предотвращения её последствий тяжело наладить высокоэффективную деятельность экономики. Возможности центров занятости по трудоустройству ограничены, так как подавляющее большинство работодателей не прибегают к услугам центров занятости при поиске рабочей силы, да и сами безработные предпочитают обращаться за помощью к родственникам и друзьям.

Поскольку безработица представляет собой серьезную макроэкономическую проблему, выступает показателем макроэкономической нестабильности, государство предпринимает разные меры для борьбы с ней:

– выплата соответствующих пособий;
– формирование действенных служб занятости.
– совершенствование системы сбора, предоставления информации касаемо наличия свободных вакансий (не только в рамках данного населенного пункта, но и в других городах, регионах);

– формирование узкоспециализированных служб по данной направленности.
– формирование госслужб и учреждений, ориентированных на переподготовку и переквалификацию кадров;
– стимулирование деятельности частных служб данной направленности.
– разработка и реализация стабилизационной политики, ориентированной на предотвращение серьезных спадов производства и, как следствие, массовой безработицы;
– проведение мероприятий по созданию дополнительных рабочих мест.

На наш взгляд, снижению уровня безработицы могут способствовать также следующие мероприятия:

1) Формирование сбалансированной миграционной политики в стране;
2) Проведение тренингов личностного роста для мотивации к поиску работы;
3) Привлечение добровольцев из числа успешных в профессиональном отношении лиц к работе с незанятым населением. Безработные из неблагополучных семей могут проконсультироваться с наставниками по вопросам, связанным с поиском места трудоустройства, самопрезентацией, карьерным ростом.

Забота государства о достижении в стране наиболее полной и эффективной занятости является важнейшим аспектом государственного регулирования рынка труда. Данный механизм продолжит в будущем постоянно совершенствоваться относительно новых условий рыночной экономики и структурной перестройки.

Использованные источники:

1. Занятость и безработица. Динамика численности экономически активного населения (Таблица 1) // Федеральная служба государственной статистики/ [Электронный ресурс]
URL:[http://www.gks.ru/] (Дата обращения:28.12.2015)
2. Занятость и безработица в Российской Федерации в октябре 2014 года (по итогам обследований населения по проблемам занятости) // Федеральная служба государственной статистики/ [Электронный ресурс] URL:[http://www.gks.ru/] (Дата обращения:28.12.2015)
3. Кочетков, А.Н. Занятость населения и рынок труда: учебное пособие / Саратовский государственный социально экономический университет /А.Н. Кочетков – Саратов, 2010. – 421 с.
4. Рыбка Т. Безработица в России: проблемы и перспективы// Инвестиции в России/ Куда вложить деньги [Электронный ресурс] URL:[http://www.investmentrussia.ru/] (Дата обращения:27.12.2015)
5. Шишкина, Н.И. Безработица в России/ Центр научной политологии мысли и идеологии (Центр Сулакшина) – 04.06.2015 // [Электронный ресурс] URL: [http://rusrand.ru/analytics/bezrabotitsa-v-rossii]

Ярыгина А.А.
студент 3 курса
Ярыгина Е.А.
студент 3 курса
Самарский государственный аэрокосмический университет
Россия, г. Самара

НЕОБХОДИМОСТЬ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА

В настоящее время Интернет проник во все сферы нашей жизни, а, следовательно, эффективность Интернет-маркетинга возрастает.

Интернет-маркетинг – это комплекс мероприятий, цель которых – продвижение сайта, товара или услуги в интернете. Благодаря данному виду маркетинга предпринимателю легко изучить спрос, установить оптимальную цену, стимулировать сбыт и т.д.

Основными видами и инструментами Интернет маркетинга являются [1]:

1. Поисковая оптимизация и продвижение (SEO): все, что направлено на продвижение сайта в поисковых системах по интересующим вас запросам. Это, прежде всего, оптимизация сайта - корректировка его структуры, HTML-кода, навигации и контента таким образом, чтобы ресурс был максимально удобен и информативен для посетителей, а также хорошо индексировался поисковыми системами.
2. Контекстная реклама: особый вид объявлений, которые отображаются рядом с поисковой выдачей (или над ней) при вводе соответствующих ключевых запросов
3. Медийная реклама: размещается на различных площадках в виде баннеров, тизеров, информеров и пр.
4. Директ-маркетинг: это всевозможные e-mail рассылки, которые содержат адресное обращение и какой-либо информационный повод.
5. PR-кампании: пожалуй, единственный метод, который можно назвать абсолютно бесплатным. Он подразумевает размещение статей и релизов на новостных и развлекательных площадках.
6. Вирусный маркетинг: размещение в соцсетях всевозможных виде-роликов, flash-игр, приложений, фото и историй, которые не содержат прямой рекламы, но косвенно упоминают о вашем продукте, товаре, услуге, компании или известном их качестве и особенностях применения.

Так, можно выделить основные тренды Интернет-маркетинга на 2016 год. [2]

Более 2 млрд. человек постоянно используют смартфоны, в связи с этим 90% маркетологов активно переключаются на создание виртуальных торговых площадок и оптимизацию рекламных материалов для мобильных девайсов. Это одно из доминирующих направлений стратегии 2016 года.

Можно сказать, что наиболее эффективной Интернет-рекламой является реклама в социальных сетях. Одним из важнейших преимуществ

такой рекламы является то, что в ней очень легко направлять ее на целевую аудиторию.

Ежедневно обновляется 50000 блогов. 77% B2C и 81% B2B компаний используют блоги в своей блоги в своей рекламной стратегии. Так, фирменный блог способен увеличить аудиторию на 67%. [3]

Неизменно эффективным маркетинговым рычагом остается видео.

На сегодняшний день на рынке существует множество инструментов для веб-аналитики, такие как Google Analytics и Яндекс Метрика, Crazy Egg, KISSmetrics и другие. Все они помогают сделать ваше продвижение в интернете более эффективным.

В условиях роста конкуренции и повышения стоимости интернет-рекламы роль аналитики в 2016 году станет особенно важна. Рекламные бюджеты вырастут, а потому будет жизненно необходимо проследить, куда эти деньги идут и не тратятся ли они впустую.

В 2016 году предпринимателят стоит обратить внимание на еще один действенный ход: письмо-подборку лучших или новых произведений жанра.

Подобные вещи давно практикуются крупнейшими западными компаниями, но для нас они все еще остаются редкостью. Это дает бизнесу ценную возможность покорить клиентов отличным сервисом, в основе которого лежит понимание их потребностей.

В настоящее время растет число пользователей, которые входят в сеть Интернет не с ПК, а со смартфона. Поэтому необходимо обратить внимание на необходимость оптимизации мобильной версии сайта.

На данный момент продвижение в интернете представляется относительно недорогим способом получения новых клиентов. Имея небольшой бюджет, вы сможете настроить контекстную рекламу, запустить email-рассылку, заняться SMM-маркетингом и так далее. Но нужно быть готовыми к тому, что в 2016 году интернет-маркетинг подорожает. Это продиктовано двумя ключевыми факторами:

- В интернет пришли крупные игроки с огромными рекламными бюджетами.
- Среднему и малому бизнесу придется сокращать расходы путем повышения эффективности интернет-маркетинга. Окупаемость инвестиций в онлайн-продвижении будет актуальной как никогда. Все больше оффлайн-компаний приходят в онлайн.

Таким образом, можно сделать вывод, что Интернет-реклама в настоящее время является наиболее эффективной рекламой. Необходимо выделять бюджет на оптимизацию своего сайта. Также необходимо иметь рекламу в социальных сетях, собственный блог. Наибольшую популярность будет иметь видео-реклама. Множество фирм уже пользуется сервисами фирм по продвижению сайта в Интернете,

безусловно, необходимо учитывать аналитику. Но, с развитием Интернет-рекламы будут увеличиваться и цены на нее.

Использованные источники:

1. http://pr-cy.ru/lib/reklama/Internet-marketing
2. http://kirgorshkov.pro/internet-marketing-trends-2016/
3. http://rusability.ru/content-marketing/trendyi-kontent-marketinga-na-2016-god-infografika/

Ярыгина А.А.
студент 3 курса
Ярыгина Е.А.
студент 3 курса
Самарский государственный аэрокосмический университет
Россия, г. Самара

АНАЛИЗ РЫНКА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Рынок ипотечного кредитования в РФ развивается достаточно быстрыми темпами, но при этом сталкивается с рядом трудностей.

Выбирая программу ипотечного кредитования, заёмщик прежде всего обращает внимание на процентную ставку – от неё напрямую зависит стоимость ипотеки, и разница даже в 0,5% в пересчёте на 10-15 лет может обернуться очень существенной переплатой.

К факторам, которые влияют на процентную ставку относятся:

- вид приобретаемого жилья (первичное или вторичное);
- величина первоначального взноса (чем он больше, тем ниже процент);
- срок ипотеки (чем срок кредита больше – тем выше ставка);
- надёжность самого заёмщика (официально подтверждённые доходы, профессия и место работы; для индивидуальных предпринимателей и граждан, имеющих собственный бизнес, применяются повышенные ставки).

К внешним факторам, оказывающим влияние на уровень ставки по ипотечной ссуде, можно отнести:

- уровень инфляции, который в обязательном порядке учитывается в стоимости заемных средств подобно банковской марже;
- стоимость фондирования банковских финансовых ресурсов (цена привлечения средств путем заимствования у ЦБ);
- спрос на продукты ипотечного кредитования;
- ситуация на рынке жилья.

Сегодня для заемщиков существует несколько способов снижения уровня процентной ставки по оформляемому ипотечному кредиту. Такие как привлечение дополнительных поручительств, оформление договора страхования жизни и предоставление как можно большего первоначального взноса.

Сегодня одним из лидеров в сфере ипотечного кредитования выступает Сбербанк. Во многом это связано с тем, что именно в этом банке можно оформить социальную ипотеку. [1]

Так, средневзвешенная ставка по ипотеке по Самарской области составляет 12,2%, а средневзвешенный срок 6,5 лет. Минимальный первоначальный взнос по ипотеке в Самаре составляет 0%. Срок ипотечного кредитования в Самаре может достигать 50 лет. [2]

Данные Банка России говорят о том, что худшие прогнозы по падению рынка ипотеки не оправдались (в 2009 году рынок ипотеки сократился почти в 3,5 раза). По мере снижения стоимости фондирования и запуска в марте-апреле 2015 года государственной программы субсидирования ипотечных кредитов на новостройки темпы снижения рынка ипотечного жилищного кредитования стали замедляться.

С начала 2015 года емкость ипотечного рынка России сократится на 35–45% — это касается и количества, и объема выданных кредитов. Но, можно сказать, что в 2016 году ипотечный рынок выйдет на позитивную динамику — прибавит минимум на 10–15% относительно нынешних показателей.

Недавно о снижении процентных ставок по ипотеке объявило и главное ипотечное агентство АИЖК. Осенью 2015 года квартиру в новостройке можно оформить под 10,3%-11,4%. А на вторичном рынке нужно заплатить в среднем 13%-14% годовых. Но это ставки по социальной ипотеке, на которую могут рассчитывать только молодые семьи, военные, работники бюджетных организаций. [3]

В 2016 году ожидается если не серьезное падение, то стагнация рынка недвижимости. Сесть основания полагать, что стоимость квадратного метра жилья в Самаре если и вырастет, то на цифру, соотносимую с инфляцией - то есть, реальная цена жилья останется такой же, если не снизится. [4]

Таким образом, можно сделать вывод, что в 2016 году желающих приобрести жилье по ипотеке увеличится, и рынок ипотечного кредитования ждет подъем.

Использованные источники:

1. http://refina.ru/stavki-po-ipoteke-v-2016-godu-prognozy-refinansirovanie-sovety/
2. http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?Month=12&Year=2015&TblID=4-7
3. http://refina.ru/stavki-po-ipoteke-v-2016-godu-prognozy-refinansirovanie-sovety/
4. http://www.samru.ru/riet/obzor/87993.html

Ярыгина А.А.
студент 3 курса
Ярыгина Е.А.
студент 3 курса
Самарский государственный аэрокосмический университет
Россия, г. Самара

ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА ПУТЕМ ВВЕДЕНИЯ НАЛОГОВЫХ КАНИКУЛ

Как известно, развитие малого бизнеса является не только показателем социальной ответственности и экономической активности населения, но и одной из самых важных составляющих стабильности государства. Основными представителями малого бизнеса в России являются индивидуальные предприниматели, которые сегодня сталкиваются с многочисленными проблемами на пути становления и развития своего дела.

По данным Росстата численность занятых в сфере индивидуальной предпринимательской деятельности падало с 2012 по 2014 года [1].

Одной из главных проблем индивидуальных предпринимателей в России считается высокий размер социальных налогов. Для многих законопослушных предпринимателей, ведущих свой бизнес на грани рентабельности, налоги оказались неподъемными и они были вынуждены пополнить ряды безработных.

Количество субъектов малого и среднего бизнеса в Самарской области за последние три года уменьшилось более чем на 13%. Особенно резкое сокращение числа малых предприятий и индивидуальных предпринимателей зафиксировано в 2014-2015 годах. Сокращение числа малых предприятий неизбежно ведёт к социальной напряжённости, увеличению нагрузки на бюджет в виде пособий и дотаций. Поэтому необходимо поддерживать развитие сферы малого предпринимательства. [2]

Но, по данным «Опоры России» количество зарегистрированных индивидуальных предпринимателей в целом по России в 2015 году увеличилось примерно на 3%. [3]

Это связано с введением налоговых каникул с 2015 года до 2020 года для вновь зарегистрированных индивидуальных предпринимателей. Главная предпосылка принятия законопроекта – резкое снижение количества индивидуальных предпринимателей в 2013 году.

Налоговыми каникулами могут воспользоваться индивидуальные предприниматели только при использовании специальных режимов налогообложения в виде УСН (упрощенки) или ПСН, и ставка для впервые зарегистрированных предпринимателей составит 0. При следующих условиях [4]:

- ИП должно регистрироваться впервые в личной истории гражданина. (просто закрыть, а потом открыть ИП для получения налоговых каникул не получится)
- в соответствующем регионе принято решения про применения данных каникул (законодательство не вводит каникулы на всей территории страны, а только дает право любому региону принять, причем льготы могут значительно отличатся)

Так, согласно закону под льготное налогообложение попадает только три направления деятельности:

1) производственная;
2) социальная;
3) научная.

В Самарской области индивидуальных предпринимателей только с 2016 года на начальном этапе ведения бизнеса освободят от уплаты налога.[5]

Рассчитывать на налоговую ставку в 0% в течение 3-х лет смогут только начинающие предприниматели, которые заняты в оказании бытовых услуг населению, производственной, научной и социальной сферах.

Как мы видим, введение налоговых каникул является стимулом для вновь создаваемых компаний, то есть является поддержкой малого бизнеса. Законопроект позволяет решить проблему занятости. На региональном бюджете это не отразится.

Использованные источники:

1. http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/reform/#
2. http://regionsamara.ru/readnews/44952
3. https://rns.online/economy/Opora-na-fone-nalogovih-kanikul-chislo-IP-uvelichilos-na-3-2016-01-20/
4. http://pilotbiz.ru/nalogovye-kanikul/
5. http://volga.news/article/399621.html

УДК 316

Беликова Д.А.
студент
Шапошникова Н.Е.
студент
Научный руководитель Пискунова Е.Ю.
Ульяновский государственный
технический университет
г. Ульяновск, Россия

ВЛАСТЬ И СМИ

Аннотация: Сферы общественной жизни системы влияют на общество и друг на друга. СМИ – это социальный институт, возникший в духовной сфере, а власть – в политической. В данной статье рассматриваются точки соприкосновения этих социальных институтов. Проанализированы возможности взаимовлияния СМИ и политической власти, приведены примеры двухстороннего влияния.

Abstract: spheres of public life of society and affect each other. Media - is a social institution, which arose in the spiritual realm, and power - political. This article focuses on the common ground of these social institutions. The possibilities of mutual influence of mass media and political power are examples of two-way influence.

Ключевые слова: СМИ, политическая сфера, общество, влияние сми.

Keywords: media, political sphere, society, the influence of the media.

В современном обществе информация приобрела наивысшую ценность. Средства массовой информации (далее – СМИ) – социальный институт, обеспечивающий сбор, обработку и распространение информации в массовом масштабе. В обществе XXI в. СМИ становятся одним из важнейших социальных институтов, так как оказывают влияние почти на все сферы их жизнедеятельности. СМИ играют большую роль в формировании, функционировании и эволюции общественного сознания. В результате этого, восприятие и интерпретация важных событий в жизни страны происходит через СМИ.

Целью исследования является анализ взаимоотношений власти со средствами массовой информации.

Задачи исследования заключаются в характеристике деятельности СМИ и его соотношение с политической сферой.

По мнению Г. Лассуэлла, СМИ выполняют четыре функции в обществе: – наблюдение за миром, то есть осуществляют сбор и распространение информации;

– «редактирование» или отбор и комментирование информации;
– формирование общественного мнения;
– распространение культуры. [3]

С течением времени СМИ все больше проникают в политическую сферу, превращаются в один из инструментов политического процесса, поэтому необходимо упомянуть еще одну важнейшую их функцию – политизация общества и политическое просвещение широких слоев населения.

Как же влияют СМИ на политическую сферу? Во-первых, массмедиа могут способствовать разрушению организационной структуры политических институтов, например, партий. СМИ могут изменить состояние социальной базы той или иной партии, ослабить партийную приверженность избирателей. Примером такого влияния может послужить победа на выборах 1960 г. в США сенатора Дж. Кеннеди над вице-президентом страны Р. Никсоном. В то время, 50-е – начало 60-х гг. XX в., телевидение делало «первые шаги» на политической арене, что было весьма успешным. Победа малоизвестного сенатора была сразу же зачислена в актив телевидения, транслировавшего серию дебатов между кандидатами.

СМИ выступают в качестве оппозиции политической системе, могут пролить свет на «скрытые пружины» политики правящих кругов в своих публикациях, репортажах и комментариях. В качестве примера можно назвать разоблачение газетой Washington Post Уотергейтского скандала с последующей трансляцией разоблачительных слушаний этого дела в Конгрессе. Впоследствии это привело к отставке президента Р. Никсона.

Также СМИ сыграли роль в мобилизации общественного мнения против войны США во Вьетнаме, таким образом поспособствовали уходу с политической арены президентов Л. Джонсона и Р. Никсона. СМИ могут оказать влияние на власть с точки зрения ограничения конкретных действий правящих кругов, разоблачения нарушений законности с их стороны.

Все вышеперечисленные примеры можно объединить общей идеей и назвать «противостоянием» власти и СМИ. Однозначно средства массовой информации могут оказывают огромное влияние на политическую сферу. Однако соприкосновение СМИ с политикой может происходить и совершенно по-другому – в обратном направлении. Власть, в свою очередь, также оказывает колоссальное влияние на СМИ.

При умелом использовании массмедиа политиками можно добиться массовой поддержки политической партии, программы, развить патриотические настроения. Важно указать на то, что многие СМИ возникают в качестве «органов» тех или иных политических партий с целью защиты их интересов. Поскольку там размещается не только

политическая информация, они тем самым «приучают» к себе аудиторию.[1]

На сегодня очевидно, что власть использует СМИ в качестве инструмента эксплуатации и манипулирования массовыми коммуникативными процессами. Нужная информация «запускается в массы», затем происходит ее обсуждение, проблематизация, после чего властные структуры «обращают на нее внимание» и начинают заниматься решением «общественных проблем». В данном случае СМИ даже могут не подозревать о том, что власть использует их в своих интересах, создает мнимую «утечку информации». СМИ также могут являться средством политической мобилизации и инструментом пропаганды. Также власть использует массмедиа для освещения политических событий. [2]

Соответственно, существует множество примеров, демонстрирующих «взаимодействие» СМИ и властных структур. Как же охарактеризовать взаимоотношения власти и СМИ: взаимодействие или противостояние?

Характер взаимодействия во многом зависит от того, «в чьих руках» находятся СМИ. Существуют различные модели взаимодействия данных институтов: они могут быть подчинены политической власти или являться самостоятельными со своими интересами. В современном обществе СМИ – это отрасль, в которой заняты сотни тысяч человек. За счет этого они увеличивают экономическую мощь и приобретают относительную свободу от контроля со стороны государства. Интересы СМИ не всегда совпадают с интересами политического руководства страны. [4]

Таким образом, в статье были приведены примеры «взаимодействия» и «противостояния» СМИ с институтом власти. Важно отметить, что подобные взаимоотношения отличаются в разных странах, так как они напрямую зависят от политического режима. Помимо этого, из вышеописанного видно, что взаимоотношения СМИ и политической элиты обостряются в кризисные периоды. Такие многозначные, противоречивые взаимоотношения можно назвать «сосуществованием».

Использованные источники:

1.Батурина В.К. Политология. 4-е изд., перераб. и доп. - М.: 2012.
2.Козырев Г.И. Политология: Учебное пособие. М: ИД «Форум»: ИНФРА-М. 2012.
3.Кравцов В.В. Инновационная политика и власть в современном медийном пространстве: автореф. дис. д-ра фи- лол. наук. М., 2012.
4. Назаров М.М. PR- Связь с общественностью. Хрестоматия. 2002.

УДК343.341.1 ББК 67.308

Бидова Б.Б.
доктор юридических наук, доцент
кафедры уголовного права и криминологии
ФГБОУ ВО "Чеченский государственный университет"
г. Грозный
Bidova Bela Bertovna
doctor of legal Sciences, associate Professor of criminal law and criminology
chair of THE "Chechen state University"
the city of Grozny

ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ПРОФИЛАКТИКИ ЭКСТРЕМИЗМА

Аннотация: в статье рассмотрены вопросы интеграция профессиональной и общекультурной подготовки специалистов в единстве с развитием у них личностных качеств; формирование потребности и способности студентов к самореализации и саморазвитию в созидательно-преобразующей деятельности, в центре которой должны быть приоритет целостной, социально-зрелой личности и творческое самовыражение. Социальная направленность и личностных способностей и качеств, которые способствуют становлению субъектной позиции студента по отношению к таким явлениям, как экстремизм, терроризм, толерантность.

Ключевые слова: экстремизм, молодежь, молодежная среда, девиантное поведение, толерантность, искажение культурных и духовных ценностей, культура воспитания студентов, личностно-ориентированная образовательная концепция.

THE LEGAL FRAMEWORK FOR PREVENTION OF EXTREMISM

Abstract: n the article the questions of the integration of professional and General cultural training of specialists in unity with the development of personal qualities; formation of the needs and abilities of students to self-realization and self-development in a creative and transforming activity of the center of which should be the priority of the integral socio-Mature personality and creative expression. Social orientation and personal abilities and qualities, which promotes the subjective position of a student in relation to the phenomena of extremism, terrorism, tolerance.

Keywords: extremism, youth, youth environment, deviant behaviour, tolerance, distortion of cultural and spiritual values, the culture education of students, student-oriented educational concept.

Экстремизм является одной из наиболее сложных социально-политических проблем современного российского общества. Это связано с многообразием экстремистских проявлений, неоднозначными заявлениями лидеров страны, неоднородным составом организаций экстремистской

направленности, которые оказывают деструктивное влияние на социально-политическую обстановку в стране.

Молодежь - та прослойка общества, на которую возлагают большие надежды, но нередко молодые люди теряются и не могут найти свое предназначение из-за многообразия информации, субкультур, неверных ценностных установок, фальшивых лозунгов и манящих призывов. Нередко девизом их жизни становится «не париться», такие понятия, как труд, долг родине, помощь близкому, безвозмездная помощь становятся старомодными.

Под влиянием социальных, политических, экономических и иных факторов в молодежной среде, наиболее подверженной деструктивному влиянию, легче формируются радикальные взгляды и убеждения. Таким образом, молодые граждане пополняют ряды экстремистских и террористических организаций, которые активно используют российскую молодежь в своих политических интересах.

Молодежная среда в силу своих социальных характеристик и остроты восприятия окружающей обстановки является той частью общества, в которой наиболее быстро происходит накопление и реализация негативного протестного потенциала. Современное российское общество переживает трансформацию системы ценностей, что обусловлено модернизацией общественной жизни. Модернизация жизни общества наряду с глобализацией стимулируют напряженность в межнациональных отношениях, которые сопровождаются межэтническими конфликтами.

Современное российское общество переживает трансформацию системы ценностей, что обусловлено модернизацией общественной жизни. Модернизация жизни общества наряду с глобализацией стимулируют напряженность в межнациональных отношениях, которые сопровождаются межэтническими конфликтами. Появляются различные оппозиционные группы, добивающиеся желаемого результата через терроризм.

Именно подрастающее поколение России оказалось самой незащищённой в культурном отношении категорией населения, которая находится в своеобразном ценностном и духовном вакууме. Происходит утрата национальной культурной идентичности, эгоцентризм и авторитарность в общении, игнорирование другого мнения, девиантное поведение, искажения культурных и духовных ценностей, отсутствие у молодых людей четкой жизненной позиции и веры в завтрашний день.

Наблюдаются факты дезорганизации молодежи, подверженности ее влиянию экстремизма, разрушающего традиционные ценности русской национальной культуры, национальных культур других народов, тенденция роста неформальных молодежных групп и объединений, среди которых особую тревогу вызывают молодежные неформальные объединения экстремистской направленности. Эти объединения

способствуют формированию у молодых людей установок, отрицающих многие ценности существующего общества.

Изучение ценностных ориентаций молодежи дает возможность выявить степень ее адаптации к новым социальным условиям и ее инновационный потенциал. Завтрашний день России во многом определяется уровнем образования и профессиональной подготовки молодого поколения, его мировоззренческой позицией, желанием и умением активно участвовать в жизни страны. Не секрет, что образование - самое выгодное вложение капитала. Но, получая образование, молодой специалист не просто должен обладать определенными профессиональными навыками и умениями, а также обладать мобильностью, гибкостью, способностью оперативно решать нестандартные проблемы, ориентироваться в сложной системе новых общественных отношений, высоким уровнем духовности и нравственности.

«Воспитание - важная и неотъемлемая часть учебного процесса, направленная на реализацию двух целей - обеспечения процесса социализации гражданина общества и поддержку процесса индивидуализации личности»[1, с.377]. Говоря о высокой культуре воспитания студентов в вузе, необходимо принять ряд мер: создать в вузе гуманистическую систему, совершенствовать работу студенческих научных обществ, сформировать у будущих специалистов чувство патриотизма, политической культуры, развивать клубную и досуговую деятельность, поддерживать студенческие объединения. Образование уже не просто передает знания, оно помогает формированию основных личностных качеств человека, чтобы человек умел критически относиться к себе, к своим стереотипам и привычкам, сумел не замечать косные взгляды, все время шел вперед, не останавливаясь на достигнутом, умел быстро перестраиваться и приспосабливаться к новым условиям. Ведущую роль в воспитании принадлежит профессорско-преподавательскому составу. Преподаватель должен служить примером для молодого поколения. На занятиях преподаватель может всегда привести примеры с «воспитательным контекстом». Необходимым условием качественного образования является личностно-ориентированный подход. Личностно-ориентированная образовательная концепция ставит в центр обучаемого, его интересы, его индивидуальные особенности, его потребности и мотивы.

Одним из факторов формирования ценностного отношения к культуре можно считать вовлечение студентов в различные виды образовательной деятельности. Это помогает расширить границы образовательного пространства и творческой деятельности, исследовательской и социальной практики посредством интеграции учебной и внеучебной деятельности в целостном образовательном

процессе. Для организации этого процесса необходима интеграция учебного и воспитательного процессов, взаимопроникновение учебного и внеучебного времени, открытые студийные формы работы обучающихся и взрослых, межпредметная интеграция. К открытым студийным формам работы можно отнести ежегодные студенческие конференции, внутривузовские и межвузовские олимпиады, встречи в лингвокультурном клубе.

В таком многомерном образовательном пространстве культурной деятельности студенты приобретают опыт культурного поведения, культурной самоидентификации и самореализации своих творческих задатков и особенностей в соответствии со своими интересами, потребностями и ожиданиями.

Следующим важным фактором формирования ценностного отношения является ситуация возрастного развития личности студентов. В юношеском возрасте основное значение приобретает ценностно-ориентированная активность, связанная с процессами социального самоопределения. [2, с. 620]

Студенты отличаются сенситивностью к восприятию культурных ценностей, потребностью в самоопределении, это приводит к социальной активности и стремлению расширить свой культурный опыт. Возрастает потребность в общении, происходит переосмысление своей национальной сущности, переосмысление смысла жизни, культурной самоидентификации. Данный период - период обучения в высшей школе - является наиболее актуальным для формирования ценностного отношения к культурологическому знанию.

Ценностные ориентации преподавателя оказывают огромное воздействие на формирование и развитие ценностных отношений студентов. [3, с. 357] Положительное отношение к студентам, к своим коллегам, к изучаемой культуре, к преподаваемым дисциплинам, к своей преподавательской деятельности как ценностям образовательного процесса является основной чертой педагогического общения. Преподаватель организует образовательный процесс как средство активного самопознания и личностного развития студентов посредством диалога. От мастерства преподавателя и профессиональной чуткости, искренности и заинтересованности зависит успешность его деятельности по формированию ценностных ориентаций обучающихся и привитии им способностей ценить и созидать свою родную культуру, уважать особенности других культур и понимать общечеловеческие ценности.

Таким образом, в образовательном учреждении особую актуальность приобретает деятельность по профилактике молодежного экстремизма.

Только поняв причины и источники возникновения экстремизма среди молодежи, возможно в учебно-воспитательном процессе создать организационные, содержательные и социально-психологические условия

противодействия экстремистским установкам личности подрастающего поколения. [4, с. 711]

Положение и роль в обществе молодежи, как социально-демографической группы, с определенными возрастными особенностями, потребностями, интересами, ценностями и местом в социальной структуре, находящейся в стадии социализации, усвоения системы норм, знаний, умений, навыков, позволяющих быть активным полноправным членом общества, напрямую обусловлены характером социально-политических процессов и экономических отношений, традициями, конкретной исторической ситуацией.

Экстремизм порождают противоречия, возникающие в результате социально-экономических кризисов, деформации политических и идеологических институтов, резкого падения жизненного уровня, ухудшения социальных перспектив значительной части населения, особенно молодежи.

Возникновение неформальных групп и их быстрый рост сигнализирует о том, что в обществе существуют серьезные проблемы, противоречия, несоответствие потенциала, интересов и запросов молодежи тем возможностям, которые предоставляет государство, общество.

Однако причины возникновения экстремизма именно среди молодежи кроются не только в общественных условиях. Его природа тесно связана с рядом особенностей личности. А именно, источник экстремизма как общей идеологии крайней непримиримости к инакомыслящим во многом кроется в интеллектуальной и нравственной ограниченности личности, отстаивающей подобные взгляды. [5, с. 410]

Необходимо, чтобы в этой системе мер обязательно присутствовали:

- создание студенческих общественных организаций;
- организация досуга молодежи;
- присутствие воспитательного момента в образовательном процессе;
- личный пример;
- развитие верных ценных установок и патриотизма;
- использование ресурса имеющихся молодежных неформальных объединений, основой которых является стремление молодых людей организовать свой досуг, посредством творческого и физического совершенствования.[6,с.715]

По отношению к таким явлениям, как экстремизм, требуются постоянная профилактика и сдерживание. Процесс формирования ценностных ориентаций играет в этом огромную роль.

Использованные источники:

1. Яхьяева М.У. Проблемы профилактики преступности в молодежной среде //Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. - 2015. - № 6-1. - С. 377-391.

2. Ахъядов Э.С.М. Криминологическая характеристика и профилактика преступлений несовершеннолетних и молодежи //Молодой ученый. - 2013. - № 12 (59). - С. 620-624.
3. Бидова Б.Б.Криминологическая характеристика экстремизма, основанного на национально-религиозной специфике Северо-Кавказского федерального округа //Молодой ученый. 2012. № 12. С. 356-358.
4. Айсханова Е. С. Криминологическая характеристика лиц, совершающих общественно опасные деяния (проступки) до достижения возраста уголовной ответственности // Молодой ученый. - 2015. - №23. - С. 711-713.
5. Бидова Б.Б.Некоторые аспекты обеспечения национальной безопасности на региональном уровне //Молодой ученый. 2014. № 19. С. 410-412.
6. Айсханова Е. С. Социальные и психологические особенности личности несовершеннолетних // Молодой ученый. - 2015. - №23. - С. 713-715.

342.413УДК

Каримов Д.А.
Юридический факультет (2 курс)
МГУ им. М.В. Ломоносова
Иванов Д.А.
Юридический факультет (3 курс)
МГУ им. М.В. Ломоносова

КРАТКИЙ ИСТОРИКО-ЮРИДИЧЕСКИЙ ОЧЕРК О РОЛИ НАКАЗА ЕКАТЕРИНЫ II УЛОЖЕННОЙ КОМИССИИ В ФОРМИРОВАНИИ ДОКТРИНЫ ПРОСВЕЩЕННОГО АБСОЛЮТИЗМА

По нашему мнению, Наказ Екатерины II стал теоретической основой политики просвещенного абсолютизма в России. В нем нашли обоснование основные принципы организации государственной власти, судопроизводства, законодательства, общественных отношений таким образом, чтобы наиболее качественно, для блага граждан и общества в целом выстроить отношения под управлением просвещенного всесильного монарха.

Просвещенный абсолютизм был закономерной стадией развития многих европейских государств. Ввиду особого пути развития России, в реализации (как, впрочем, и в концепции) политики просвещенного абсолютизма существовал ряд особенностей. Текст Наказа на три четверти (а в некоторых источниках говорится и о 90%) основан на работах Ш. Л. Монтескье «О Духе законов» и Ч. Беккария «О преступлениях и наказаниях», *однако* в своей собственной концепции просвещенного абсолютизма (выраженной в Наказе) Екатерина II проводит и обосновывает ряд собственных, приспособленных, по ее мнению, под российское общество, основополагающих принципов. Они делают

просвещенный абсолютизм в России особенным, отличным от европейских аналогов.

К выводу о том, что рассчитан он был на широкие массы, приводят слова императрицы из окончания Наказа (ст.523): *«подлинно не всяк его поймет, прочитав одиножды слегка; но всякий поймет сей наказ, если со прилежанием и при встречающихся случаях выберет из оного то, что ему в рассуждениях его правилом служить может. Должно сей наказ почаще твердить, дабы он знакомее сделался, и тогда всякий твердо надеяться может, что его поймет».* То есть, сей документ не есть лишь обращение к членам Уложенной комиссии, а возможно (что далее будет показано в моей работе), обращение к всему российскому народу с целью задать вектор его развития. Потому можно заключить, что кроме теоретического базиса для просвещенного абсолютизма Наказ создал и идеологическую основу для принятия его обществом. И тем более интересны основные принципы, приоритеты, идеи, заложенные в его основу.

Потому в своей работе я бы хотел показать, каким образом в Наказе Екатерины II обозначаются основы государственного и общественного строя, политики государства для выстраивания его в соответствии с концепцией просвещенного абсолютизма.

Итак, основной целью своего правления Екатерина провозглашает благо российского народа. Этим стремлением пронизан и текст Наказа, постоянно обосновывавший свои положения необходимостью их для общественной пользы. «*Самодержавных правлений намерение и конец есть слава граждан, государства и Государя»* - гласит ст. 9. Схожая мысль содержится и в 13 статье Наказа (предлог самодержавного правления – «*направить к получению самого большого ото всех добра»*).

В ущерб абсолютной рецепции положений естественно-правовой теории не закреплено возможности какой-либо юридической ответственности монарха перед народом (а уж тем более речи не идет о праве последнего на сопротивление государю). Тем самым Екатерина подчеркивает незыблемость своей власти, оставаясь, при внедрении идей, явившихся впоследствии основой либерализма, единственным и верховным сувереном.

Общественным благом и необходимостью, как мы видим, обосновывается неограниченная власть монарха, самодержавие в России. *«Государь есть самодержавный; ибо никакая другая, как только соединенная в его особе власть, не может действовать сходно со пространством столь великого государство. […] Всякое другое правление не только было бы России вредно, но и вконец разорительно.»* При этом, одним из основных положений концепции просвещенного абсолютизма является утверждение о том, что монарх должен быть просвещенным, дабы создавать наилучшие законы, наиболее мудро и правильно управлять обществом.

Таким образом, определенным образом «деформировав» представление о верховной власти просветителей, Екатерина в Наказе обосновывает и представляет институт мудрого самодержца, стремящегося выработать полезные для его государства и народа законы.

Конечно, ряд основных положений естественно-правовой школы нашел отражение в Наказе в качестве основополагающих, поскольку «*законы, весьма сходственные с естеством, суть те, которых особенное расположение соответствует лучше расположению народа, ради которого они учреждены.*» Так, например, было провозглашено равенство всех перед законом (ст.34, 35), обязанность судов следовать законам (ст. 98), явно есть стремление следовать гуманистическим ценностям (ст. 96: «все наказания, которыми тело человеческое изуродовать можно, должно отменить»).

Екатерина, по-видимому, хочет создать трудолюбивый народ, составленный из образованных, взаимно уважающих друг друга сограждан. *«Посмотрите прилежно на все народы, вы увидите, что по большой части надменность, гордость и леность в них идут рядом.»* - пишет она в ст. 308, приводя в пример Индию, Афины и Англию, которые из-за пороков упускают множество благ, которые должны были бы получать. Это стремление вполне органично сочетается с приведенными в Наказе теоретическими положениями о гражданском обществе (ст. 250). Однако требования предъявляются не только к простым гражданам — в Наказе, например, сформулирован ряд вполне демократичных принципов осуществления судебной власти с большим уважением к правам человека.

Императрица последовательно обосновывает необходимость поддержания правопорядка, соблюдения закона. *«Законы можно назвать способами, коими люди соединяются и сохраняются в обществе и без которых бы общество разрушилось»*, - гласит ст.145, явно обосновывая общественную пользу от соблюдения законов. А учитывая благие намерения законодателя, жить по этим законам народу должно быть хорошо и полезно. Таким образом, закрепляется еще одно важное положение: соблюдение закона и воли государя есть польза и необходимость для подданых. Стоит отметить, что подобное положение образовано благодаря ***сочетанию*** классических для Европы положений о просвещенном абсолютизме с российскими «самодержавными» нормами.

Таким образом, можно заключить, что одним из важных приоритетов императрицы было также развитие российского народа, постепенное становление его как законопослушного, трудолюбивого, благополучного, просвещенного.

Во многом Екатерина положилась на дворянство, даруя и гарантируя ему, как известно, множество прав и привилегий. Но почему императрица оказывает им такую милость? Во-первых, они обязаны были подтверждать,отрабатывать свой статус: *«Добродетель и честь должны*

быть оному правилами, предписывающими любовь к Отечеству, ревность к службе, послушание и верность к Государю, и беспрестанно внушающими не делать никогда бесчестного дела». Во-вторых, именно дворяне вследствие своей образованности и, как правило, более высокому влиянию были наиболее подготовлены для восприятия и реализации данного принципа, потому и по своим качествам были способны стать опорой просвещенного абсолютизма в России, потому и наделялись обычно широкими полномочиями в сфере государственного управления. Таким образом, как писал Л.В. Милов, *««Наказ» вполне удовлетворял задачам создания политической доктрины дворянской крепостнической монархии, оснащенной вполне современными для той эпохи и наиболее подходящими для России постулатами Просвещения».*

Резюмируя вышесказанное, хотим сказать, что в своем Наказе Екатерина обозначила основные векторы развития российского законодательства (для Уложенной комиссии) и основные ценности, которым должен следовать народ под руководством просвещенного монарха. В нем последовательно обоснованы необходимость самодержавной власти под руководством мудрого (просвещенного правителя), создающего благодетельные законы, соблюдение которых приведет развитый, образованный, трудолюбивый народ России к расцвету. В Наказе основные принципы концепции просвещенного абсолютизма подвергаются серьезной модификации, причем подобное сочетание, как мы видим, соответствует намеченному курсу Екатерины к благу и пользе российского народа.

Кобелева А.А.
Уральский институт – филиал РАНХиГС
магистрант 2 курса
Росси г. Екатеринбург

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОРГАНОВ МВД В ХОДЕ ИНСПЕКТИРОВАНИЯ – ЭКСПЕРТНАЯ ОЦЕНКА

Контроль в системе ОВД направлен, в первую очередь, на безусловное выполнение требований органов власти и управления, МВД России об усилении борьбы с преступностью и укреплению правопорядка, повышении ответственности каждого органа и работника за состояние дел на порученном участке.

Одним из способов обеспечения управленческого влияния МВД, ГУВД, УВД на подчиненные органы внутренних дел является их комплексное инспектирование, который представляет собой самый сложный инструмент контроля и проверки исполнения.

Инспектирование представляет собой форму ведомственного контроля, включающую в себя комплексное обследование (проверку),

оценку состояния и результатов оперативно-служебной деятельности всех линий и участков работы подчиненных органов внутренних дел.

Комплексное инспектирование - серьезная исследовательская работа, требующая высокой квалификации осуществляющих ее лиц, способных не только зафиксировать состояние дел в проверяемом органе и назвать виновных лиц при обнаружении тех или иных недостатков. Для этого комплексная проверка не требуется, ибо руководство знает или должно знать обстановку в целом во всех органах и подразделениях внутренних дел по материалам текущего, зонального контроля, материалов учета, если разумеется, они осуществляются на должном уровне и с соблюдением требований, предъявляемых к контрольной деятельности.

В процессе инспектирования на основе глубокого анализа состояния функционирования органа в целом, результатов использования сил и средств условиях конкретной оперативной обстановки выполняются следующие виды работ:

В соответствии с основным приказом № 1040 от 31.12.2013 года «Вопросы оценки деятельности территориальных органов Министерства внутренних дел Российской Федерации» отдел внутренних дел оценивается по следующим направлениям:

- вневедомственная оценка – оценка по результатам социологических опросов или иной информации, которая отражает мнения населения;
- ведомственная оценка, которая включает в себя экспертную оценку и оценку по результатам деятельности.

Вневедомственной оценки его деятельности, основанной на использовании социологической и иной информации, отражающей мнение населения о деятельности территориального органа МВД России.

Вневедомственная оценка формируется на основе сведений, изложенных в приложении N 8 к настоящему приказу (4 – КРИТ), которые (по каждому территориальному органу МВД России) передаются Главным управлением до 20 января года, следующего за отчетным, в федеральное казенное учреждение "Главный информационно-аналитический центр МВД России" в установленном порядке.

Экспертная оценка территориального органа МВД России формируется на основе экспертных оценок, выставленных по направлениям деятельности по материалам, полученным в рамках осуществления зонального контроля.

Сведения об экспертных оценках по направлениям деятельности направляются в Организационно-аналитический департамент Министерства внутренних дел Российской Федерации до 15 января года, следующего за отчетным, где обобщают экспертные оценки по направлениям деятельности, выставленные по материалам зонального

контроля, и в срок до 20 января года, следующего за отчетным, направляют соответствующие сведения в ФКУ "ГИАЦ МВД России" в установленном порядке.

Целью инспектирования является совершенствование деятельности органов внутренних дел по укреплению правопорядка, общественной безопасности и усилению борьбы с преступностью, повышению их готовности к действиям при возникновении чрезвычайных обстоятельств, переводу на военное время и выполнению задач в условиях военного времени. Ключевым в этом определении является «совершенствование» основных видов правоохранительной деятельности органов внутренних дел в различных условиях.

Экспертная оценка по направлениям деятельности территориального органа МВД России выставляется соответствующими подразделениями МВД России и главными инспекторами МВД России по двухбалльной шкале ("удовлетворительно" или "неудовлетворительно") на основе всестороннего анализа ситуации в территориальном органе МВД России, осуществляемого в рамках зонального контроля.

Основными критериями при выставлении экспертной оценки являются:

- результативность выполнения территориальным органом МВД России возложенных полномочий по соответствующему направлению деятельности (структурного подразделения территориального органа МВД России);
- обеспечение прав и законных интересов граждан, состояние законности и служебной дисциплины среди личного состава соответствующего структурного подразделения территориальных органов МВД России;
- соответствие организации деятельности территориального органа МВД России складывающейся оперативной обстановке.

Итоговая экспертная оценка деятельности территориального органа МВД России формируется на основе экспертных оценок, выставленных соответствующими структурными подразделениями МВД России, главными инспекторами МВД России по направлениям деятельности, и выражается удельным весом положительных оценок в общем количестве оценок, представленных соответствующими подразделениями МВД России по данному территориальному органу МВД России, исчисляемым в процентах.

Экспертная оценка, выставляемая главными инспекторами МВД России, учитывается в итоговой экспертной оценке с коэффициентом равным пяти.

Территориальному органу МВД России выставляется нулевая итоговая экспертная оценка (0 баллов) в случае:

- получения по результатам инспекторской проверки, проведенной в отчётном периоде, оценки "неудовлетворительно";
- выявления в установленном порядке сотрудниками подразделений МВД России в ходе проведения в отчетном периоде проверки в территориальном органе МВД России или хотя бы в одном из подчиненных ему территориальных органов МВД России на районном уровне системы укрытия заявлений (сообщений) и иной информации о преступлениях от регистрации.

Для целей настоящей Методики под системой укрытия заявлений (сообщений) и иной информации о преступлениях от регистрации понимается выявление в ходе проверки деятельности территориального органа МВД России сотрудниками МВД России за проверяемый период двух и более фактов укрытия заявлений (сообщений) и иной информации о преступлении от регистрации независимо от способа укрытия.

Использованные источники

1. Вопросы оценки деятельности территориальных органов Министерства внутренних дел Российской Федерации: Приказ МВД от 26 декабря 2011 г. № 1310. Доступ из справ. - правовой системы «Консультант Плюс».

УДК: 316

Мезенцева А.А.
студент
4 курс, Институт Управления
НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МОНОРОДИТЕЛЬСКИХ СЕМЕЙ (НА ПРИМЕРЕ БЕЛГОРОДКОЙ ОБЛАСТИ)

Аннотация. Данная статья посвящена изучению и анализу мер государственной поддержки семей с одним родителем.

Ключевые слова: семья, монородительская семья, государственная поддержка, анализ.

Abstract. This article is devoted to the study and analysis of measures of state support of single-parent families.

Keywords: family, monologically family, state support, analysis.

Монородительская семья – семья с одиноким родителем, который проживает с детьми (в отдельных случаях с ближайшими родственниками) и осуществляет воспитательный процесс самостоятельно.

Поддержка монородительской семьи осуществляется с помощью правовых, экономических, организационных мероприятий через многоуровневую систему органов управления и иных институтов,

помогающих достичь нормального уровня жизни монородительской семьи.

На семьи с одним родителем распространяются как общие меры государственной поддержки семьи, так и меры государственной поддержки «семей, находящихся в трудной жизненной ситуации». Формы специальной государственной поддержки семьи зависят от содержания и специфики «трудной жизненной ситуации»: малообеспеченность, потеря кормильца, сиротство и т.д.

К общим мерам государственной поддержки относятся:

1) Единовременная компенсация при рождении ребенка. Размер пособия в Белгороде и Белгородской области составляет 13741 руб. Материальные компенсации осуществляются Управлением социальной защиты населения по месту жительства ребенка.[1]

2) Ежемесячное пособие на ребенка в возрасте от рождения до 1,5 года. Размер пособия составляет 2576 рублей – по уходу за первым ребенком; 5153 рублей – по уходу за вторым и последующими детьми. [1]

3) Материнский капитал. Размер регионального капитала в 2016 году установлен в размере 55 388 рублей. Данная сумма, согласно областному законодательству, должна ежегодно индексироваться, чтобы достичь 100 000 рублей (как это планируется сделать). Соответствующая программа действует с 2007 года до 2016 года включительно. Основные условия для получения материнского капитала:

- В семье должен быть рожден или усыновлен третий или последующий ребенок, причем произойти это может только после 1 января 2012 года, и ребенок должен быть гражданином России.

- Право получить капитал имеют женщины, родившие или усыновившие ребенка, а также мужчины – единственные усыновители.

- Получателем регионального капитала может быть исключительно гражданин РФ, постоянно проживающий в Белгородской области. [2]

4) Компенсация за оплату детского сада. С 1 января 2014 года компенсацию получают родители, чьи дети посещают детские сады Белгородской области с программами дошкольного образования. Размер компенсации составляет 20% от средней величины родительской платы.

Семьи с одним родителем, согласно российскому законодательству, обладают различными правами на дополнительные меры государственной поддержки, к которым относятся:

1) Поддержка неполных семей.

- В связи с трудным материальным положением неполных семей, правительство Белгородской области предоставляет поддержку молодым семьям, признанным, в соответствии с действующим законодательством, нуждающимися в улучшении жилищных условий, в решении жилищных проблем путём предоставления им социальных выплат на приобретение жилья или строительство индивидуального жилого дома.[3]

- Социальная защита населения предоставляет выплату периодических пособий многодетным и неполным семьям, в которых имеются дети до 18 лет (учащиеся - до 23) в размере от 240 рублей до 480 рублей.[4]

Право на получение данного пособия имеет семья со среднедушевым доходом, размер которого не превышает величину прожиточного минимума по Белгородской области.

2) Поддержка многодетных семей. В Белгородской области, помимо выделения различных детских пособий, оказывается значительная поддержка многодетным семьям. Помимо субсидий и выплат предлагаются следующие льготы:

- Освобождение в размере 50 процентов от оплаты за коммунальные услуги в пределах регионального стандарта нормативной площади жилого помещения и нормативов потребления коммунальных услуг;

- Льготное питание для учащихся общеобразовательных учреждений;

- Бесплатное посещение один раз в месяц музеев, парков культуры и отдыха, а также выставок.

Многодетные семьи имеют право на субсидии в размере 50 процентов абонентской платы за телефон. Кроме того, предоставляются субсидии, призванные помочь в оплате жилья и коммунальных услуг.

3) Поддержка семей военнослужащих. К мерам поддержки семей погибших военнослужащих можно отнести пособие на проведение летнего оздоровительного отдыха (детям военнослужащих, проходивших военную службу по призыву, контракту, погибших и пропавших без вести, ставших инвалидами). Оно выплачивается ежегодно перед проведением летнего оздоровительного отдыха детей школьного возраста (от 6 лет 6 месяцев до 15 лет).[5]

4) Поддержка матерей одиночек. Основными видами пособий матерям одиночкам являются пособия по беременности, родам и на ребенка до 16 или 18 лет.[6] Кроме этого, матерям одиночкам предоставляются трудовые гарантии, в соответствии с которыми:

- Работодатель не может уволить мать одиночку, воспитывающую ребенка до 14 лет ни по каким основаниям, кроме как ликвидация предприятия, и даже в этом случае он обязан трудоустроить такую женщину;

- Мать одиночку нельзя привлекать к работам в ночное время суток;

- Матери предоставляется сто процентная оплата больничного листа по уходу за ребенком.

5) Поддержка детей - сирот. Неполные расширенные семьи, образовавшиеся после потери родителей и оформления прав опеки (попечительства) над детьми кем-либо из их родственников, согласно пункту 5 статьи 150 Семейного кодекса РФ, имеют право на получение

выплачиваемых денежных средств на содержание ребенка ежемесячно. Порядок и размер этих выплат устанавливается законами субъекта Российской Федерации.[7]

Проанализировав систему работы по поддержке семей с одним родителем на территории Белгородской области и Российской Федерации в целом можно сделать вывод, что система работы по поддержке монородительских семей включает в себя ряд общих мер поддержки, которые присущи всей семьям белгородской области и Российской Федерации, и специальные меры, направленные на: поддержку неполных семей, многодетных семей, семей военнослужащих, матерей одиночек, семей, воспитывающих детей-инвалидов, поддержку детей-сирот.

Использованные источники:

1.Постановление правительства Белгородской области от 28.01.2005 года № 10-пп «О порядке назначения и выплаты ежемесячного пособия гражданам, имеющим детей».
2. Социальный кодекс Белгородской области от 28.12.2004 года № 165.
3.Постановление администрации города Белгорода № 77 «О реализации подпрограммы «Обеспечение жильем молодых семей» в городе Белгороде».
4.Постановление Правительства Белгородской области от 27.02.06г. №41-пп.
5.Постановление Правительства Российской Федерации от 29 декабря 2008 года № 1051.
6. Постановление правительства Белгородской области от 28.01.2005 года № 10-пп «О порядке назначения и выплаты ежемесячного пособия гражданам, имеющим детей».
7. Семейный кодекс Российской Федерации от 29 декабря 1995 г.

УДК 336.226.1

Минеева В.М., к.э.н., доцент
Мухаметшина И.И.
студент 4 курса
Факультет информационных технологий и управления
ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ
Россия, г.Уфа

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Актуальность темы: В данной статье рассматриваются проблемы налогообложения предприятий сельского хозяйства и перспективы ее развития.

Importance: this article discusses the problems of taxation of agricultural enterprises and the prospects for its development.

Ключевые слова: сельское хозяйство, налогообложение, РФ, ЕСХН, налоговая нагрузка, налоговые ставки, налоговый кодекс.

Keywords: agriculture, taxation, Russia, UAT, tax burden, tax rates, tax code.

Сельское хозяйство является одной из базовых отраслей экономики, обеспечивая удовлетворение потребностей населения в продовольствии.

Налогообложение сельского хозяйства сложнее, чем, например, малого промышленного предприятия, так как сельское хозяйство преимущественно производит и реализует несколько видов продукции. Эффективность сельского хозяйства, в значительной степени определяется складывающимися природными и климатическими условиями. Они оказывают влияние не только на урожайность сельскохозяйственных культур, но и предопределяют уровень затрат хозяйствующего субъекта на осуществление сельскохозяйственной деятельности. Также одной из основных проблем, с которыми сталкиваются аграрные предприятия, является выбор оптимального налогообложения, в частности выбор подходящей системы налогообложения.

На протяжении двадцати лет реформ, государство пыталось создать для производителей сельхоз продукции механизм налогообложения, максимально учитывающий особенности их производства, и стимулирующий их нелегкий труд. В связи с этим, с 1 января 2004 г. были внесены изменения в гл. 26.1 Налогового кодекса Российской Федерации «Система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (ЕСХН)», принципиально отличающиеся от ранее действующей редакции. [1]. После внесенных изменений для предприятий агропромышленного комплекса был установлен добровольный порядок перехода с общего режима налогообложения на ЕСХН с заменой ряда, федеральных и региональных налогов единым налогом.

Единый сельскохозяйственный налог в итоговой сумме от поступлений по специальным режимам составляет всего лишь 1,4%. Этот факт можно объяснить тем, что данный режим реализует функцию поддержания отрасли сельского хозяйства. Несмотря на незначительные поступления, наблюдается тенденция к увеличению собираемости средств от данного вида режимов, так в 2012 году доход от ЕСХН составил 3,84 млрд. руб., что более чем в 5 раз превысило поступления 2005 года, но на 0,04 млрд. руб. меньше чем в 2011 году, что отчасти можно объяснить вступлением России в ВТО с сентября 2012 года. [2]

При применении ЕСХН у сельскохозяйственных предприятий возникает такая проблема, как формировать цены на свою продукцию. Ведь потребителями продукции сельского хозяйства могут быть как физические лица, так и индивидуальные предприниматели, которые не являются плательщиками НДС, а также и организации - плательщики этого налога. Налогоплательщики ЕСХН не являются плательщиками НДС и

соответственно, не имеют права предъявлять НДС контрагентам. Поэтому хозяйствующие субъекты, применяющие общий режим налогообложения, лишаются права на вычет по НДС. [5]

Что касается транспортного налога для сельскохозяйственных товаропроизводителей, то у них на федеральном уровне предусмотрены льготы. Так, не являются объектом налогообложения тракторы, самоходные комбайны всех марок, специальные автомашины (молоковозы, скотовозы, специальные машины для перевозки птицы и т.д.), зарегистрированные на сельскохозяйственных товаропроизводителей и используемые при сельскохозяйственных работах.

Основной принцип уплаты земельного налога в сельском хозяйстве в отличие от налога на землю несельскохозяйственного назначения в России, как и во всех развитых странах, заключается в том, что ставка налога на землю сельскохозяйственного назначения намного ниже ставки налога на землю несельскохозяйственного назначения.

Для предприятий, перешедших на уплату единого сельскохозяйственного налога (гл. 26.1 НК РФ), предусмотрен ускоренный способ амортизации основных средств, позволяющий им за год, три или десять лет применения данного режима списать их стоимость в расходы, в зависимости от срока полезного использования данных активов. [1] Он дает возможность сельскохозяйственным товаропроизводителям окупать затраты, связанные с приобретением основных средств, в более короткие сроки. [4]

В тоже время, если налогоплательщики создавали основные средства собственными силами или привлекали подрядчиков, то их остаточная стоимость не уменьшает налоговую базу по единому сельскохозяйственному налогу. Если основные средства созданы хозяйственным способом в рамках применения ЕСХН, то расходы на их сооружение не будут учитываться при исчислении налоговой базы по единому сельскохозяйственному налогу. Объясняется это тем, что при исчислении налоговой базы по ЕСХН в расходах учитываются затраты на их приобретение. В случае перехода налогоплательщиков на общий режим налогообложения они лишаться права списывать стоимость основных средств по ускоренному методу. [5]

Мерами по совершенствованию механизма налогообложения сельскохозяйственных производителей является:

- Освобождение сельскохозяйственных производителей от исчисления и уплаты земельного налога на один налоговый период в случае, осуществления ими комплекса мероприятий, направленных на повышение плодородия почв, позволит повысить привлекательность использования сельскохозяйственных земель.

- Предложенное сокращение перечня обязательных документов, предоставляемых сельскохозяйственными производителями при

последующем получении отсрочки (рассрочки) по налогам до двух: подтверждение сезонного характера деятельности, а также справка о полном исполнении налогового обязательства по предыдущей отсрочке (рассрочке).

Подводя итог, из вышеперечисленного на современном этапе развития ЕСХН можно выделить ряд положительных и отрицательных моментов: [3]

К некоторым недостаткам ЕСХН можно отнести следующие:

Во-первых, большие льготы по налогообложению сельского хозяйства привели к тому, что основными платежами сельхозпредприятий государству является НДС и платежи в социальные фонды.

Во-вторых, невозможно регулировать отдельные процессы в производственной сфере с помощью единого налога. ЕСХН теряет гибкость, присущую разветвленной системе налогообложения, и усложняет учет.

Касаемо положительных факторов данного режима, то здесь можно выделить:

1) оптимизируются сроки уплаты налога (учитывая то, что первое полугодие является затратным, ЕСХН будет уплачиваться раз в год);

2) при грамотном подходе к организации учетного и производственного процесса агрофирмы имеют возможность не уплачивать следующие налоги: налог на прибыль организаций, НДС, налог на имущество организаций, транспортный налог, водный налог, а в некоторых случаях и земельный;

3) создается принцип добровольности выбора налогового режима.

Таким образом, сравнительный анализ положительных и отрицательных моментов перехода на ЕСХН свидетельствует о том, что применения общего или специального налогового режима продолжает оставаться открытым, и каждый налогоплательщик должен сам просчитать, какой вариант ему более подходит.

Использованные источники

1. Налоговый кодекс РФ Часть 2 от 05.08.2000 N 117-ФЗ [Электронный ресурс]: (ред **от 05.10.2015)** // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
2. Петрунин В.В. Новые правила исчисления и уплаты ЕСХН [Текст]: // Новое в бухгалтерском учете и отчетности - 2006, N 7- С. 58.
3. Тюпакова Н.Н., Бочарова О.Ф. / Налогообложение сельскохозяйственных товаропроизводителей требует совершенствования [Текст]: // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2009. - №4 – С. 45-54.
4. Щербинина М.М. / Об обложении налогом на прибыль сельскохозяйственных товаропроизводителей [Текст]: // Налоговый вестник. – 2008. - №11 – С. 41-43.

УДК 33 327

Петрова Д.Б.
магистрант 1 г.о.
Башкирский государственный университет
Россия, г.Уфа

«ДУЭЛЬ» ВИЛЬГЕЛЬМ III (ОРАНСКИЙ)

Аннотация: Вильгельм Оранский, как штатгальтер Нидердландов, выступив организатором антифранцузской коалиции, завершил войну против Франции подписанием Нимвегенских мирных договоров. В 1689 году создал Аугсбургскую лигу и начал войну с Францией, которая завершилась подписанием Рисвикского мирного договора. Предпринял ряд дипломатических усилий в целях предотвращения войны за Испанское наследство.

Ключевые слова: Вильгельм Оранский, Людовик XIV, война, Англия, Франция, престол.

Summary: William of Orange as Stadtholder of the Netherlands, the organizer of the anti-French coalition that ended the war against France Nimvegenskih signing peace treaties. In 1689 he founded the Augsburg League and started the war with France, which ended with the signing of a peace treaty Risvikskogo. Undertook a number of diplomatic efforts to prevent the war of the Spanish Succession.

Keywords : William of Orange, Louis XIV, the War, Britain, France, the throne.

"Это дуэль двух людей,
двух типов политических принципов,
двух религий", историк Эмиль Буржуа.

Будущий монарх Англии родился 14 ноября 1650 года. Его отец - штатгальтер (правитель) Голландской республики Вильгельм II Оранский погиб за восемь дней до рождения наследника. От отца мальчик унаследовал титул принца Оранского. Мать Вильгельма III, Мария, была дочерью казненного английского короля Карла I Стюарта; она принадлежала к одной из знатнейших династий, но к этому времени могущество ее рода померкло. [4, с.656]

В 1670 году Вильгельма приняли в Государственный совет с правом голоса. Он стал лидером влиятельной, но удаленной от власти партии. В июле Генеральные штаты провозгласили Вильгельма Оранского штатгальтером, генерал-капитаном и великим адмиралом республики.

В 1672 году началась третья Англо-голландская война. Споры между двумя протестантскими державами сводились в основном к вопросу господства над морем и соответственно над мировой торговлей. Ряд поражений, нанесенных талантливым адмиралом де Рейтером

объединенному англо-французскому флоту, способствовал выходу Англии из коалиции (1674). Между Англией и Голландией был подписан Вестминстерский мирный договор. [4, с.656]

Таким образом, Вильгельму удалось предотвратить образование антиголландского союза Франции и Англии, к которому стремился Людовик XIV и не особенно противился король Англии Карл II, получавший субсидии от французского двора.

Война затягивалась. В 1678-1679 годах в Нимвегене были подписаны шесть мирных договоров: франко-голландский, франко-испанский, франко-имперский, франко-датский, шведско-голландский, договор Бранденбурга с Францией и Швецией. Французское преобладание в Европе было закреплено, хотя и ценой взаимных уступок. К Голландии вернулись захваченные французами территории с городом Маастрихт, Людовик XIV отменил таможенный тариф 1667 года, подрывавший голландскую торговлю. [4, с.656]

Вильгельм скорее всего понимал, что завершилась только первая война с Людовиком XIV, за которой последуют другие, поскольку Голландия не могла одновременно соперничать в области экономики с Англией и давать отпор территориальным притязаниям Франции.

6 февраля 1685 года скончался Карл II Стюарт. На престол взошел католик Яков II. К принцу Оранскому снова были отправлены эмиссары с просьбой вмешаться и избавить Англию от ненавистного монарха. Вильгельм начал готовиться к высадке в Англию. Вильгельм составил манифест, в котором объявлял, что вступает в защиту английских законов, постоянно нарушаемых королем, и в защиту веры, подвергаемой притеснению.

"Это был руководитель, не гениальный, но твердый и настойчивый, не знающий страха и уныния, с глубокими знаниями, умеющий объединить умы, способный задумать великие дела и их безжалостно осуществить. Вильгельм предстал перед Европой как вождь, чье предназначение - руководство антифранцузскими коалициями", - считает французский академик Гаксотт. Вильгельм Оранский - непримиримый враг Людовика XIV - готов был вести с ним войну до последнего солдата. [4, с.656]

"Это дуэль двух людей, двух типов политических принципов, двух религий", - писал историк Эмиль Буржуа. Вильгельм искусно подогревал тревогу протестантского населения Англии, опасавшегося реставрации католицизма в стране. Добавим, что противостояли друг другу и два различных подхода к внешней политике и дипломатии. Людовик XIV полагался на силу денег, на финансовую зависимость европейских монархов и князей от Франции. Вместе с тем он учитывал глубинные интересы отдельных европейских стран, существовавшие между ними противоречия. [1, с.321]

Основной целью внешней политики Вильгельма стало ограничение французской гегемонии в Европе. Сразу же после Нимвегенского мира (1678) он начал энергичную дипломатическую кампанию, направленную на изоляцию Франции, как самого опасного врага. Религиозные гонения ослабили позиции дипломатии Франции. [1, с.321]

Людовик XIV, так и не признавший Вильгельма законным монархом, ввязался в войну против присоединившейся в 1689 году к лиге Англии, то есть практически против всей Европы. Формально война шла за территорию Испанских Нидерландов (современная Бельгия). [1, с.245]

Вильгельм Оранский понимал, что, если Людовику XIV удастся оккупировать эти крепости, Франция превратится в сверхдержаву, с которой не сможет справиться ни одна коалиция государств. В интересах Англии было поддерживать примерное равновесие между Габсбургами и Бурбонами. Вильгельм был прагматиком.

Война закончилась в 1697 году. По Рисвикскому миру Людовик XIV ничего не приобрел и формально признал Вильгельма английским королем. Он возвращал Англии и Голландии почти все завоеванные земли. Это была блистательная победа Вильгельма III Оранского.

Людовик XIV отказался от признания Вильгельма английским королем. 6 февраля 1701 года Людовик XIV оккупировал крепости в Испанских Нидерландах. На заседании английского парламента в сентябре 1701 года Вильгельм заявил о необходимости защитить Англию. Парламент проголосовал за предоставление больших кредитов для подготовки войны. 7 сентября 1701 года Священная Римская империя, Англия и Голландская республика заключили Гаагский договор.В начале 1702 года Англия и Голландия объявили Франции войну. [3, с.364]

Вильгельму не суждено было следить за дальнейшим ходом событий: он упал с лошади, повредил ногу, а потом простудился. 8 марта 1702 года Вильгельм Оранский скончался.

Таким образом, рассмотрев деятельность Вильгельма Оранского, можно прийти к выводу, что для своей эпохи этот человек был личностью незаурядной. В нем сочетались честолюбие и умеренность, предусмотрительность и терпимость, настойчивость и понимание ситуации. За годы правления Вильгельма III Оранского были приведены в порядок финансы Англии. При нем печать освободилась от цензуры. Он проводил политику веротерпимости. Прогрессивным документом стал «Акт о веротерпимости», разрешивший свободу публичного богослужения. Однако в Англии Вильгельм так и остался чужаком. Причиной тому были его замкнутый характер, уединенная жизнь в Гемптонкурте и Кенсингтоне, его холодное отношение к англиканской церкви, симпатии к голландцам и строгость к якобитам. Зато в Голландии он пользовался всенародной любовью. Почти четверть века (1688-1713) Людовик XIV непрерывно вел войны против Аугсбургской лиги. Франция

оставалась сильнейшим государством Европы, но не господствующим. Политика «европейского равновесия», проводимая Вильгельмом III, одержала верх.

Использованные источники:

1. История дипломатии. Т.1, Под ред.: Потемкин В.П. – М.: Соцэкгиз, 1941.
2. Лактионов А. История дипломатии. – М.: Изд-во «АСТ», 2005. – 358 с.
3. Мильская Л.Т., Рутенбург В.И. (отв. ред.). История Европы. Том III. От средневековья к новому времени (кон.XV- I пол.XVIIв.) М., Наука, 1993. 412 с.
4. Рыжов К. Все монархи мира. Западная Европа: М.: Вече, 1999.- 712 с.

УДК 321

Попова А.А.
студент
3 курс
Северо-Восточный Федеральный университет им.М.К. Аммосова
Направление «Государственное и муниципальное управление»
Россия, г. Якутск

РОЛЬ ЖЕНЩИНЫ – РУКОВОДИТЕЛЯ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Как в древности один мудрец сказал от лица мужчин: «Мы правим миром, а женщины нами». Сегодня, на рубеже тысячелетия это высказывание приобретает новый смысл. Укрепление отношений женщин в обществе и проникновение их высшие должности американские экономисты Р. Петерсон и К. Вермейдер назвали «тихой революцией в мировом масштабе». Данная статья посвящена анализу роли женщины – руководителя в современном мире.

Ключевые слова: женщина – руководитель, государство, политические права, цивилизация

As the ancient sage said, on behalf of all men: “We rule the world, and women of us”. Today, at the turn of the millenium this statement takes on new meaning. Strengthening relations of women in society and their penetration into higher positions. American economists R. Peterson and K. Vardmeyer called a “quiet revolution on a global scale”. This article analyzes the role of women a leader in the world today.

Keywords: woman, political rights, civilization.

Обеспечение равных прав и равных возможностей всех слоев и групп населения на участие в политической и управленческой жизни страны – необходимая предпосылка и условие построения правового государства. И в этом плане имеющая длительную историю борьба женщины за свои политические права занимает одну из центральных

страниц в истории человечества на пути к подлинной цивилизованности. Конвенция 1979 года «О ликвидации всех форм дискриминации в отношении женщин» связывает равноправие лиц обоего пола в политической сфере с тремя основными условиями. На государства – участников возлагается обязанность обеспечивать женщинам на равных правах основаниях с мужчинами право: 1. Голосовать на всех выборах и избираться во все публично избираемые органы; 2. Участвовать в формировании и осуществлении политики правительства и занимать государственные посты, а также осуществлять все государственные функции на всех уровнях государственного управления; 3. Принимать участие в деятельности неправительственных организаций и ассоциаций, заниматься проблемами общественной и политической жизни страны. Конвенцию 1979 г. ратифицировали почти все государства мира[1]. Однако, реальность оказалась иной. И только сейчас, некоторые страны начали продвигать женщин в мир «Большой политики». Примером является то, что в некоторых мусульманских странах, как Саудовская Аравия избирательное право у женщин появилось лишь с 2015 года, хотя до сих пор они не имеют право на получения образования, на вождение автомобиля и даже выходить за пределы своей страны. Или то, что в Иране женщину впервые назначили послом. На прошлом месяце президент Ирана Хасан Рухани сообщил, что новым представителем страны в Малайзии станет Марзие Афхам. По словам Рухани, это назначение показывает, что гендерный вопрос не имеет никакого значения, когда речь заходит о том, на кого возложить масштабные, серьезные обязанности[2].

Сейчас в мире время больших преобразований. Каждый из нас видит противоречие цивилизаций. Мы стали жертвами терактов со стороны исламских террористических группировок. И никто даже до серий терактов не смог предположить, что враг дойдет до него. Но произошедшие события доказывают обратное. Результатом беспокойной жизни Ближнего Востока является то, что в Европу грянуло массовый поток беженцев. Для решения и предотвращения этой проблем важную роль играют женщины – руководители. Ярким примером, конечно, является канцлер Германии Ангела Меркель. Ангела Меркель считается одним из влиятельных политических лидеров Евросоюза: она пользуется поддержкой, как руководителей других стран региона, так и граждан Германии.

Но по последним событиям, произошедшим в городе Вайль–ам–Райн и в Кельне, где мигранты изнасиловали двух несовершеннолетних девушек, и создали хаос в предновогоднюю ночь в площади, вызвало бурную реакцию среди германского населения. Некоторые СМИ и даже ее соратники стали говорить о неуверенности Меркеля продержаться до следующих выборов.

Казалось, что решение принять сотни тысяч беженцев для Германии станет поворотным моментом по вопросу гуманности. Жители Германии поддерживали столь благородную действию своего канцлера. Но беспрецедентный поток мигрантов стал для Германии «палкой двух концов». До конца лета мигранты выглядели благодарными за гостеприимство, но разразившийся кризис повел за собой и темные стороны. Боевики вливаются в поток беженцев и прибыли в Европу, что доказывают очередные взрывы во Франции, в Стамбуле, массовые нападки на женщин в общественных местах и беспорядки стали причиной резкого протеста населения и критического упадка рейтинга Меркель.

Если говорить о правящих на данный момент женщинах, то стоить упомянуть о Дилме Руссефф. Бразилия играет немаловажную роль в международной политической арене. Руссефф является человек удивительной судьбы, управляющий страной с 7-ой по величине номинального ВВП экономикой в мире. У этой женщины карьера сложилась не просто. За свою деятельность попала в тюрьму, где подвергалась пыткам, однако через два года вышла и восстановила свою жизнь по кусочкам: поступила в университет, занялась политикой в оппозиции, стала министром энергетики, затем главой администрации президента, а затем уже президентом Бразилии. Как президент своей страны Дилма продолжила политику своего предшественника Лулы да Силвы, отдавая приоритет социальной сфере и борьбе с бедностью. В последние три года правительство Дилмы Руссефф потеряло популярность среди среднего класса в связи с волной народных протестов. Несмотря на это, Дилма пользуется популярностью среди бедного населения, жизнь которого улучшилась благодаря социальной политике правящей партии Трудящихся.

Если говорить о женщинах – руководителях, то нельзя не говорить о королеве Великобритании Елизавете II. Хотя она выполняет исключительно представительскую функцию, официально не участвуя в управлении страной, ее влияние до сих пор сохранилось. Елизавета является живым примером мудрой и сильной женщины, которая выдержала все стадии исторической жизни своей страны. Она является опытным лидером, к которой обращаются с советами все премьеры Великобритании и многие руководители других стран. Королева Елизавета в свои 88 продолжает занимать важное место в жизни не только своей страны, но и в мировой арене. Она гордо продолжает вести себя так, как полагается королеве – с гордо поднятой головой и выполняя все обязательства.

В конце, можно с уверенностью сказать что, сегодня женщина - руководитель не вызывает удивлений или осуждений в современном обществе. Рассмотрев этих трех женщин, чье имя знают во всех уголках нашей планеты, мы пришли к выводу, что роль женщины в политической

арене значительна высока. 21 век можно с уверенностью сказать веком женщин руководителей. Мы видим, что в Германии, в Бразилии, в Республике Корея, во Вьетнаме и во многих странах на управленческом пьедестале стоят женщины. Причем эти женщины проявили себя как устойчивые и ответственные руководители. Они немало сделали во благо своей страны и их роль в плане международной борьбы с террористическими группировками и создание в мире благоприятной обстановки значительная.

Использованные источники:

1. Конвенция 1979 г., «О ликвидации всех форм дискриминации в отношении женщин»
2. ITAR-TASS.com

УДК 349.2

Федорова Т.Ю., кандидат педагогических наук
доцент кафедры «Гражданское права»
Уральский государственный экономический университет
Россия, г. Екатеринбург
Смирнова О.П.
студент
4 курс, факультет «Финансы и права»
Россия, г. Екатеринбург

РОЛЬ КОММЕРЧЕСКОЙ ТАЙНЫ В ТРУДОВЫХ ПРАВООТНОШЕНИЯХ

Статья посвящена исследованию защиты коммерческой тайны по трудовому праву. Проанализированы теоретические аспекты коммерческой тайны. Выявлена и обоснована необходимость совершенствования защиты коммерческой тайны в организации.
Ключевые слова: Трудовое право, коммерческая тайна, организация защиты закрытых сведений.

Tatiana Fedorova
Associate Professor of Civil Law , Ph.D.
Ural State University of Economics
Ekaterinburg, Russia
Olga Smirnova
4th year student of Civil Law ;
Ural State University of Economics ,
Ekaterinburg, Russia

ROLE OF THE TRADE SECRET IN LABOUR LEGAL RELATIONSHIP

The article investigates the trade secret protection under labor law. Analyzed the theoretical aspects of commercial secrets. Identified and the necessity of improving the protection of trade secrets in the organization.

Keywords: Labour law, trade secret, protection of private information organization.

Актуальность выбранной темы исследования обусловливается тем, что определенные сложности возникают у сторон трудового договора в связи с установлением в трудовом договоре условия о неразглашении сведений, составляющих охраняемую законом тайну.

В законодательстве Российской Федерации упоминается значительное количество различных видов тайн (по некоторым источникам - около 40), которые ограничивают граждан в получении, использовании и распространении той или иной информации. Все их разнообразие, на наш взгляд, можно свести к четырем видам: государственная, коммерческая, профессиональная тайна и персональные данные. Отношения в сфере регулирования соответствующих видов тайн регулируются следующими федеральными законами: от 27.07.2006 № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» [1], от 27.07.2006 № 152-ФЗ «О персональных данных» [2] и другими нормативно правовыми актами.

Отношения по соблюдению государственной тайны регулируются Законом Российской Федерации от 21.07.1993 № 5485-1 «О государственной тайне», а коммерческая тайна – предмет регулирования Гражданского кодекса Российской Федерации, Федерального закона от 29.07.2004 № 98-ФЗ «О коммерческой тайне» и иных федеральных законов.

Согласно статьи 1465 Гражданского кодекса Российской Федерации [3] коммерческая тайна - это сведения производственные, технические, экономические, организационные и другие, в том числе о результатах интеллектуальной деятельности в научно-технической сфере, а также сведения о способах осуществления профессиональной деятельности, в отношении, которых обладателем таких сведений введен режим коммерческой тайны.

Коммерческая тайна – режим конфиденциальности информации, позволяющий ее обладателю при осуществлении своей деятельности увеличить доходы, избежать неоправданных расходов, сохранить положение на рынке товаров, работ, услуг или получить иную коммерческую выгоду. Это определение содержится в пункте 1 статьи 3 Федерального закона от 29.07.2004 № 98-ФЗ «О коммерческой тайне» [4].

В литературе выделяют следующие категории коммерческой тайны [5]:

1) секреты производства, или ноу-хау. В определенных научных работах (например, в теории проф. Пелиха А.С.) их называют технологической и научно-технической информацией.

2) деловые сведения. К этим сведениям следует отнести планы развития предприятия, перераспределение финансовых потоков, результаты маркетинговых исследований, формирование деловой репутации и способы продвижения товаров или услуг на внутреннем или внешнем рынке.

Опираясь на вышесказанное, можно сделать вывод о том, что коммерческая тайна – право лица на отказ в доступе к деловой и научно-технологической информации предприятия третьим лицам за исключением случаев, строго регламентированных законодательством. И, соответственно, если есть право на отказ, значит, должно существовать право на защиту от незаконных посягательств на скрываемую информацию.

Заключая трудовой договор и включая условие о неразглашения коммерческой тайны, работодатель рассчитывает, что информация не будет разглашена, использована не в его интересах, но не всегда бывает именно так.

Работник, не выполнивший данного условия трудового договора и разгласивший информацию, может быть привлечен к юридической ответственности. Российское законодательство за разглашение охраняемой законом тайны предусматривает для работника дисциплинарную, материальную, административную и уголовную ответственность.

Дисциплинарная ответственность работников организаций предусмотрена ст. 192 Трудового кодекса Российской Федерации. В отношении работника, совершившего дисциплинарный проступок, связанный с неисполнением или ненадлежащим исполнением трудовых обязанностей, работодателем могут быть применены следующие дисциплинарные взыскания: замечание, выговор, увольнение по соответствующим основаниям. Порядок применения дисциплинарных взысканий определен в ст. 193 Трудового кодекса Российской Федерации [6].

Материальная ответственность работника наступает в случае нанесения ущерба работодателю в результате разглашения конфиденциальной информации, ставшей известной работнику в связи с исполнением им должностных обязанностей. В соответствии со ст. 232, 238, 242 Трудового кодекса Российской Федерации работник обязан возместить ущерб, нанесенный работодателю. Согласно п. 7 ст. 243 Трудового кодекса Российской Федерации разглашение сведений, составляющих охраняемую законом тайну (коммерческую, служебную или иную), влечет за собой материальную ответственность работника в полном размере причиненного ущерба.

Административная ответственность в отношении распространителя коммерческой тайны регламентирована Кодексом об административных правонарушениях Российской Федерации. Административная

ответственность наступает за разглашение информации, доступ к которой ограничен федеральным законом (за исключением случаев, если разглашение такой информации влечет уголовную ответственность), лицом, получившим доступ к такой информации в связи с исполнением служебных или профессиональных обязанностей. Статья 13.14 Кодекса Российской Федерации Об административных правонарушениях устанавливает санкцию в виде штрафа в размере от 500 до 1000 рублей для граждан. Для должностных лиц размер административного штрафа составляет от 4000 до 5000 рублей [7].

Уголовная ответственность за преступления в сфере защиты тайны предусмотрена ст. 283, 284 гл. 29 Уголовного кодекса Российской Федерации. Согласно ст. 183 УК РФ, незаконное разглашение информации составляющих коммерческую тайну, без согласия их владельца, совершенные из корыстной или иной личной заинтересованности и причинившие крупный ущерб – наказываются штрафом в размере от двухсот до пятисот минимальных размеров оплаты труда или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от двух до пяти месяцев либо лишением свободы на срок до трех лет со штрафом в размере до пятидесяти минимальных размеров оплаты труда или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до одного месяца либо без такового [8].

Из всего выше сказанного следует сделать вывод, что при применении указанных видов ответственности применяемых к работнику необходимо установить [9]:

1) Факт разглашения коммерческой тайны. Необходимым условием для установления данного обстоятельства является сообщение её третьим лицам без согласия обладателя такой информации. Разглашение информации, составляющей коммерческую тайну – действие или бездействие, в результате которых информация, составляющая коммерческую тайну, в любой возможной форме (устной, письменной, иной форме, в том числе с использованием технических средств) становится известной третьим лицам без согласия обладателя такой информации либо вопреки трудовому или гражданско-правовому договору. Если «секретные» документы были отправлены по электронной почте, то это может зафиксировать соответствующий специалист – программист путем составления служебной записки. Причем, как указывает Арбитражный суд Свердловской области в своем определении, не так уж важно, прочитал ли адресат направленное ему письмо или нет [10].

2) Факт причинения ущерба. Следует отметить, если на момент совершения данного правонарушения с работником ещё не был, расторгнут трудовой договор, на данные отношения будут распространяться нормы статьи 238 Трудового кодекса Российской

Федерации, устанавливающей материальную ответственность работника за причинённый работодателю прямой действительный ущерб. Неполученные доходы (упущенная выгода) взысканию с работника не подлежат. При этом убытки работодателя в связи с разглашением коммерческой тайны, как правило, составляют именно неполученные им доходы.

3) Противоправность деяния работника. В данном случае – это различного рода действия или бездействие, которые привели к разглашению информации, составляющей коммерческую тайну, и при этом организации нанесен ущерб. Работник, совершивший данное деяние, привлекается к материальной ответственности независимо от его привлечения за это деяние к другим видам юридической ответственности – дисциплинарной, административной или уголовной.

4) Вину работника. Работодателю сложно доказать вину «нарушителя» в разглашении информации, содержащей коммерческую тайну. Затруднения вызваны тем, что трудовое законодательство Российской Федерации имеет явный «перекос» в сторону защиты прав работников, что, позволяет работнику в суде добиваться признания незаконным увольнения по подпункту «в» п. 6 ч. 1 ст. 81 Трудового кодекса Российской Федерации. Работник может быть уволен по данной статье, только если сведения, которые он разгласил, относятся к информации, содержащей коммерческую тайну, и стали ему известны в рамках трудовых отношений с работодателем, и он обязывался не разглашать такие сведения [11].

Поэтому, исходя из сказанного, работодателю необходимо внедрять мероприятия, при соблюдении которых он вправе рассчитывать на успех в судебных спорах.

Судебная практика по делам данной категории немногочисленна, и она свидетельствует о том, что решение суда зависит от своевременного и качественного, с учетом принципа достоверности предоставления доказательств.

Поскольку сведения, составляющие охраняемую законом тайну, могут быть необходимы для выполнения определенной работы, осуществляемой по трудовому договору, возникает потребность в совершенствовании правового регулирования отношений по обеспечению коммерческой тайны в организации и предоставлению доступа работников к закрытым сведениям.

Первое, что нужно сделать, это разработать и утвердить Положение о защите коммерческой тайны. С этим документом должны быть под роспись ознакомлены все работники. В нем можно предусмотреть, в частности, перечень сведений, составляющих коммерческую тайну; перечень работников, допущенных к коммерческой тайне; правила допуска к коммерческой тайне; правила работы со сведениями, составляющими

коммерческую тайну; правила хранения сведений, составляющих коммерческую тайну.

Кроме установления подобных правил, следует создать условия для обеспечения защиты закрытых сведений. Хранить носители, содержащие конфиденциальную информацию, нужно в сейфе. Доступы к персональному компьютеру и локальной сети осуществлять только по индивидуальному логину и паролю.

Обязанность не разглашать информацию, составляющую коммерческую тайну (секреты производства), следует прямо предусмотреть трудовым договором, или приложением к нему, а при необходимости и должностной инструкцией работника.

Итак, институт коммерческой тайны играет важную роль в трудовых правоотношениях. Поэтому работодатели, которые реально хотят сохранить конфиденциальность сведений, должны, во - первых, четко предусмотреть в трудовом договоре либо в приложении к нему те сведения, которые составляют коммерческую тайну, установив ответственность за ее разглашение; во-вторых, после расторжения трудового договора с работником заключить с ним гражданско-правовой договор о соблюдении определенного режима сохранения и неразглашения коммерческой тайны и о гражданско-правовой ответственности за ее разглашение, в том числе за передачу третьим лицам. Работодатель должен также способствовать уменьшению сменяемости кадров, обдуманно и адекватно осуществлять подход к допуску работников к информации, составляющей коммерческую тайну [12].

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (части первая - четвертая) [Текст]: по сост. на 13 мая 2014 г. / Москва ; М: Москва : ЭКСМО, 2015 г. – 864 с.
2. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях [Текст]: Федеральный закон от 30.12. 2001 г. № 195-ФЗ, / Москва; М: Москва: ЭКСМО, 2015 г. – 912 с.
3. Трудовой кодекс Российской Федерации [Текст]: Федеральный закон от 30.12. 2001 г. № 197-ФЗ, / Российская Федерация. Законы. – Волгоград ; М. : Изд-во ВолГУ : Либрис, 2002. — 225 с.
4. Уголовный кодекс Российской Федерации [Текст]: Федеральный закон от 24.05.1996 г. № 63, / – Москва : ЭКСМО, 2012. – 176 с.
5. Об информации, информационных технологиях и о защите информации [Текст]: Федеральный закон от 27.07.2006 № 149-ФЗ, / – Москва : Юстицинформ, 2007. – 128 с.
6. О коммерческой тайне [Текст]: Федеральный закон от 29 июля 2004 г. № 98-ФЗ (ред. от 01.01.2014 г.) - Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru.

7. О персональных данных [Текст]: Федеральный закон от 27.07.2006 № 152-ФЗ, / Москва : Рид Групп, 2011. – 48 с.
8. Абросимова А.В. Коммерческая тайна как особая разновидность интеллектуальной собственности [Текст] // Российское правоведение: Трибуна молодого ученого: Сборник статей. - Томск: Изд-во Томск. гос. ун-та, 2014, Вып. 9. - С. 64-65
9. Агафонова, Н. Н. Трудовое право [Текст] : учеб. пособие для вузов / Н. Н. Агафонова, Т. В. Богачева, Л. И. Глушкова ; под. общ. ред. А. Г. Калпина. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Юристъ, 2014. — 542 с.
10. Варламова А.Н. Северин В.А. Коммерческая тайна в России. [Текст] - М.: ЗЕРЦАЛО-М, 2014. - 615 с.
11. Дмитриев С.А. Вопросы правового регулирования получения информации, составляющей коммерческую тайну [Текст] // Проблемы повышения эффективности деятельности транспортных прокуратур: Сборник статей. - М.: Акад. Ген. прокуратуры РФ, 2012. - С. 45-54
12. Колебошин Г.М. Обязанности работника в отношении коммерческой тайны работодателя [Текст] // Трудовое право. - М.: Интел-Синтез, 2013, № 5. - С. 87-90

УДК 34.01

Шелест А.В.
студент-магистрант 1 курса направления «Юриспруденция»
Юридический институт
Сыктывкарский государственный
университет имени Питирима Сорокина
Россия, г. Сыктывкар

ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКОГО ПРАВА В РОМАНЕ А. Н. РАДИЩЕВА “ПУТЕШЕСТВИЕ ИЗ ПЕТЕРБУРГА В МОСКВУ”

Аннотация: *В статье приведен анализ романа А. Н. Радищева “Путешествие из Петербурга в Москву”, описаны правовые проблемы России середины-конца XVIII века. Рассмотрены такие проблемы как неправый суд, проституция, бесправие крестьян, цензура, принуждение к браку и другие.*

Ключевые слова: *право, суд, государство, самодержавие, закон, добродетель, власть, рабство.*

А. Н. Радищев в своем произведении обозначил множество правовых проблем, существовавших в России в середине-конце XVIII века, многие из которых актуальны и по сей день. Начинает писатель свой труд с эпиграфа из “Тилемахиды” Тредиаковского “Чудище обло, озорно, огромно, стозевно и лаяй”. Этими словами Радищев бросает вызов деспотическому русскому самодержавию.

Роман написан в стиле путевых заметок, которые герой автора делает на протяжении всего путешествия. С вопиющей несправедливостью

путешественник сталкивается уже в Люблине, где крестьянин обязан отрабатывать барщину 6 дней в неделю, а на прокорм себя и своей семьи остается лишь праздничное воскресенье и ночное время. Герой произведения отказывается в это верить, пытается возразить, что закон запрещает мучить так людей, на что крестьянин лишь усмехается. Крестьянин в законе мертв, со стыдом и ужасом отмечает герой Радищева, направляясь дальше.

В Спасской Полести пришлось герою автора встретиться лицом к лицу с еще одной правовой проблемой России, а именно с неправым судом. “Возможно ли, чтобы были столь безумные судии, что для насыщения казны отнимали у людей имение, честь, жизнь?”- вопрошал он, и суровая действительность давала утвердительный ответ. К вопросу о неправом суде Радищев обращается и в Зайцово, где его герой беседует со своим старым другом г. Крестьянкиным. Основные проблемы права в судебной власти Радищев выделяет такие: обветшалость законов, несоразмерность наказания преступлению; что закон судит лишь по деяниям, не желая рассматривать причины, приведшие к данному деянию и, главным образом, бесправие крестьян. А также, большой правовой проблемой того времени являлось укрывательство помещиком крестьян, совершивших преступление, от правительства. Устами Крестьянкина Радищев пытается донести до читателей идею о равенстве всех людей, государство возникло путем добровольного соглашения людей, а, следовательно, все люди договорились поставить над собою верховную власть, но для чего? “Для своея пользы, скажет рассудок; для своея пользы, скажет внутреннее чувствование; для своея пользы, скажет мудрое законоположение. Следственно, где нет пользы быть гражданином, там человек и не гражданин”- считает Радищев. Здесь же, он ставит вопрос о праве человека на самооборону, и для него совершенно ясно, что каждый, несмотря на положение и правовой статус в обществе, имеет право предупредить непоправимый вред для себя. Где закон не может дать защиту, человек имеет право воспользоваться естественным природным правом – отмечает герой Радищева. Преступник тот, кто нарушает естественное право природы человека на жизнь.

Радищев отметает идею о самодержавии (неприкосновенности и неподвластности царя законам) в отрывке, где его герой видит странный сон. Монарх в ответе за подданных и благосостояние граждан, и может быть первейшим убийцей, предателем и врагом своего народа, считает автор. Здесь же можно привести фразу Радищева: “Самодержавство есть наипротивнейшее человеческому естеству состояние и народ право имеет монарха - деспота судить”.

Проезжая Новгород, герой Радищева задумывается над соотношением права и силы. На что право, когда действует сила? Может ли существовать право, когда нет силы на приведение его в

действительность? Радищев выделяет естественное состояние, в котором кто сильнее, тот и прав. “Право без силы было всегда в исполнении почитаемо пустым словом”. Не обходит стороной Радищев и проблемы права в экономической сфере и тут же устами своего героя предлагает решение данной проблемы: смягчить взыскание по вексельным делам, считая, что это поможет избежать легковерия и плутовства в вексельном обращении.

Следующее, на чем хотелось бы остановиться, это наставления отца детям в Крестьцах. Отец рассуждает насчет соотношения законов и добродетели. Исполняя закон, человек получает название честного человека, а исполняя добродетель, человек приобретает общую доверенность, почтение и удивление. Правовой интерес вызывают высказывания отца, что закон всегда стоит выше обычая, и даже если государь приказал человеку нарушить закон, то человек не должен этого делать. И если бы закон или государь или бы какая-либо на земле власть потребовала от человека неправду и нарушение добродетели, то нужно остаться верным добродетели, даже ценой собственной жизни.

Интересны взгляды Радищева на проституцию (мздоимное распутство). Правительство, разрешающее проституцию, отравляет жизнь граждан, считает Радищев и аллегорично вступает в полемику с самим собой. Он согласен, что запрет проституции может вызвать увеличение числа насилия и убийств, однако считает, что лучше терпеть тревогу, потому что с ней придут здравие и мужество.

Далее Радищев останавливается на институте брака и критикует практику женитьбы с большой разницей в возрасте, считая ее неправовой. “Неравенством лет нарушается единый из первейших законов природы; то может ли положительный закон быть тверд, если основания не имеет в естественности? Скажем яснее: он и не существует”. Также, неправовым Радищев считает вступление в брак по принуждению, что часто практиковалось помещиками среди своих крепостных крестьян.

Идеал государства Радищев описывает в главе “Пробег в будущем”. Здесь он говорит о свободе выбора профессии, свободе разума, существует в данном государстве равновесие во властях и равенство в имуществах, что похоже на идеи социалистов. Он отмечает, что в таком государстве будет ясность в законах, умеренность в наказаниях, равные гражданские права у всех и, конечно, никакого рабства. В доказательство равенства всех людей Радищев приводит доводы об общественном договоре, вследствие которого все люди ограничили свои права в равной степени при создании государства, и в равной степени, следовательно, должны быть равны. Он (как и впоследствии эти идеи развивали социалисты: “Землю – крестьянам, фабрики - рабочим, власть - народу” – Ленин В.И.) считал, что земля должна принадлежать тому, кто ее обрабатывает, а именно крестьянам, аргументируя данное положение очень просто – все, что делается для себя,

без принуждения, делается хорошо и с энтузиазмом, а то, что делается по принуждению помещика, делается лениво, косо и криво. Понимая, что мгновенно переход к равенству осуществить очень сложно, Радищев предлагал постепенный план по освобождению земледельцев от крепостной зависимости. Главными положениями становились закрепление частной собственности крестьян, суд равными себе и запрет на наказание без суда.

В Торжке герой Радищева задумывается над правомерностью цензуры. “В областях истины, в царстве мысли и духа не может никакая земная власть давать решений и не должна”,- говорит Радищев устами человека, вздумавшего открыть свою типографию. Размышления насчет цензуры определяют идеи свободы слова: “слова не всегда суть деяния, размышления же не преступления”.

Чем ближе герой Радищева подъезжает к Москве, тем отчетливее звучат революционные мотивы в его записках, тем яснее он призывает народ восстать и сбросить оковы рабства. Особенно ярко такие мотивы проявляются в оде, зачитываемой герою его трактирным товарищем. Здесь присутствуют и идеи республиканской формы правления. Наиболее остро звучат строки о казни монарха разгневанным народом, требующим от монарха ответа, как он посмел восстать на свой народ, который и наделил его властными полномочиями.

«Преступник власти, мною данной!
Вещай, злодей, мною венчанный;
Против меня восстать как смел?»

Перед Москвой герой Радищева останавливается в крестьянской избе и уже с нескрываемым презрением обращается к помещикам: “Звери алчные, пиявицы ненасытные, что крестьянину мы оставляем? То, чего отнять не можем, – воздух. Да, один воздух”. Помещик в отношении крестьянина есть законодатель, судья, исполнитель своего решения и, по желанию своему, истец, против которого ответчик ничего сказать не смеет. И все же, Радищев верил, что крестьянин в законе не мертв, он жив, он жив будет, если только того захочет.

Подытоживая вышесказанное, хочется завершить статью цитатой самого Александра Николаевича Радищева: “Только тогда станешь человеком, когда научишься видеть человека в другом”.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ И КОММУНИКАТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

УДК 004.9

Варданян Д.А.
студент
3 курс, факультет "Информационные системы и Технологии"
Поволжский государственный университет телекоммуникаций и информатики
Россия, г. Самара

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СОВРЕМЕННОЙ МЕДИЦИНЕ

В статье рассматривается влияние информационных технологий на современную медицину. Описываются области по внедрению компьютерных технологий, компьютерная томография и флюорография, использование компьютеров в медицинских лабораторных исследованиях.

Ключевые слова: информационные технологии, компьютер, медицина, телемедицина, нанотехнологии, флюорография, томография.

The article examines the impact of information technology on modern medicine. Describes the field of implementation of computer technology, computer tomography and fluoroscopy, the use of computers in medical laboratory tests.

Keywords: information technology, computer, medicine, telemedicine, nanotechnology, fluoroscopy, tomography.

Современный период развития общества характеризуется сильным влиянием на него компьютерных технологий, которые проникают во все сферы человеческой деятельности, обеспечивают распространение информационных потоков в обществе, образуя глобальное информационное пространство. Они очень быстро превратились в жизненно важный стимул развития не только мировой экономики, но и других сфер человеческой деятельности. Трудно найти сферу, в которой сейчас не используются информационные технологии. Лидирующие области по внедрению компьютерных технологий занимают архитектура, машиностроение, образование, банковская структура и конечно же медицина. Во многих медицинских исследованиях просто невозможно обойтись без компьютера и специального программного обеспечения к нему. В настоящее время в России идет крупномасштабное внедрение инновационных компьютерных и нанотехнологий в области медицины. Этот процесс сопровождается существенными изменениями в медицинской теории и практике, связанными с внесением корректив к подготовке медицинских работников.

Телемедицина

Телемедицина – это отрасль современной медицины, которая развивалась параллельно совершенствованию знаний о теле и здоровье человека вместе с развитием информационных технологий. Современная медицинская диагностика предполагает получение визуальной информации о здоровье пациента. Поэтому для формирования телемедицины необходимы были информационные средства, позволяющие врачу «видеть» пациента. В настоящее время клинические телемедицинские программы существуют во многих информационно развитых странах мира. Информатика – отрасль науки, изучающая структуру и общие свойства научной информации, а также вопросы, связанные с ее сбором, хранением, поиском, переработкой, преобразованием, распространением и использованием в различных сферах человеческой деятельности. Ее медицинская отрасль, образовавшаяся в результате внедрения информационных технологий в одну из древнейших областей деятельности человека, сегодня становится одним из важнейших направлений интеллектуального прорыва медицины на новые рубежи.

Компьютерная томография

Метод изучения состояния организма человека, при котором производится последовательное, очень частое измерение тонких слоев внутренних органов. Эти данные записываются в компьютер, который на их основе конструирует полное объемное изображение. Физические основы измерений разнообразны: рентгеновские, магнитные, ультразвуковые, ядерные и пр.

Совокупность устройств, обеспечивающих измерения, сканирование, и компьютер, создающий полную картину, называются томографом.

Томография является одним из основных примеров внедрения новых информационных технологий в медицине. Создание этого метода без мощных компьютеров было бы невозможным.

Использование компьютеров в медицинских лабораторных исследованиях

При использовании компьютера в лабораторных медицинских исследованиях в программу закладывают определенный алгоритм диагностики. Создается база заболеваний, где каждому заболеванию соответствуют определенные симптомы или синдромы. В процессе тестирования, используя алгоритм, человеку задаются вопросы. На основании его ответов подбираются симптомы (синдромы), максимально соответствующие группе заболеваний. В конце теста выдается эта группа заболеваний с обозначением в процентах - насколько это заболевание вероятно у данного тестируемого. Чем выше проценты, тем выше вероятность этого заболевания.

Компьютерная флюорография

Программное обеспечение (ПО) для цифровых флюорографических

установок, разработанное в НПЦ медицинской радиологии, содержит три основных компоненты: модуль управления комплексом, модуль регистрации и обработки рентгеновских изображений, включающий блок создания формализованного протокола, и модуль хранения информации, содержащий блок передачи информации на расстояние. Подобная структура ПО позволяет с его помощью получать изображение, обрабатывать его, сохранять на различных носителях и распечатывать твердые копии.
Особенностью данного программного продукта является то, что он максимально полно отвечает требованиям решения задачи профилактических исследований легких у населения. Наличие блока программы для заполнения и хранения протокола исследования в виде стандартизованной формы создает возможность автоматизации анализа данных с выдачей диагностических рекомендаций, а также автоматизированного расчета различных статистических показателей, что очень важно с учетом значительного роста числа легочных заболеваний в различных регионах страны. В программном обеспечении предусмотрена возможность передачи снимков и протоколов при использовании современных систем связи (в том числе и INTERNET) с целью консультаций диагностически сложных случаев в специализированных учреждениях. На основании данного опыта удалось сформулировать основные требования к организации и аппаратно-программному обеспечению цифровой флюорографической службы, нашедшие отражение в проекте Методических указаний по организации массовых обследований грудной клетки с помощью цифровой рентгеновской установки, подготовленном при участии специалистов НПЦ медицинской радиологии. Разработанное математическое обеспечение может быть использовано не только при флюорографии, но пригодно и для других пульмонологических приложений.

Медицинские информационные технологии: возможности и перспективы

Медицинская информационная система призвана повысить качество и доступность медицинских услуг. Использование новых информационных технологий в современных медицинских центрах позволит легко вести полный учет всех оказанных услуг, сданных анализов, выписанных рецептов. Также при автоматизации медицинского учреждения заполняются электронные амбулаторные карты и истории болезни, составляются отчеты и ведется медицинская статистика. Автоматизация медицинских учреждений – это создание единого информационного пространства ЛПУ, что, в свою очередь, позволяет создавать автоматизированные рабочие места врачей, организовывать работу отдела медицинской статистики, создавать базы данных, вести электронные истории болезней и объединять в единое целое все лечебные,

диагностические, административные, хозяйственные и финансовые процессы. Использование информационных технологий в работе поликлиник или стационаров значительно упрощает ряд рабочих процессов и повышает их эффективность при оказании медицинской помощи жителям нашего региона.

Использованные источники:

1. Мартин Форд «Технологии, которые изменят мир».
2. Арунянц Геннадий, Столбовский Дмитрий, Калинкин Андрей «Информационные технологии в медицине и здравоохранении».

УДК 004

Волкова В.Р.
студент
Федеральное Государственное Бюджетное Образовательное Учреждение Высшего Образования Поволжский государственный университет телекоммуникаций и информатики
4 курс, факультет «Информационные системы и технологии»
Россия, г. Самара
Чернова С.В.
старший преподаватель кафедры «Программное обеспечение и управление в технических системах»
Федеральное Государственное Бюджетное Образовательное Учреждение Высшего Образования Поволжский государственный университет телекоммуникаций и информатики
Россия, г. Самара

ПЕРСПЕКТИВНОСТЬ ВЕБ-ПРИЛОЖЕНИЙ

Аннотация: В статье рассматриваются интернет- приложения, которые быстро развиваются последнее время. Делается вывод о степени их способности заменить собой настольные программы, а также выясняется : безопасны ли веб –технологии для пользователей и в какой области они наиболее востребованы.

Ключевые слова: веб-приложение, интернет-приложение, пользователь, разработчик, сайт, интернет.

За последние годы технический прогресс все больше набирает обороты - создаются новые технические устройства, пишутся программы, функционал которых находится на очень высоком уровне. Благодаря интернету, которым пользуется большинство людей нашей планеты, мы можем узнать совершенно любую информацию, в любой момент и практически в любой точке нашей планеты. Различные сайты в сети стали выступать не только в роли справки - на них стали появляться различного рода ссылки, кнопки и формы которые нужно заполнить, они стали

динамичны и интерактивны. После этого мы стали говорить о таком понятии как интернет – приложение. Веб – приложение -клиент-серверное приложение, в котором клиентом выступает браузер, а сервером — веб-сервер. Логика интернет-приложения распределена между сервером и клиентом, хранение данных осуществляется, преимущественно, на сервере, обмен информацией происходит по сети. Такие приложения уже сопоставимы с функционалом настольных приложений, поэтому могут составить им серьезную конкуренцию. В последнее время сильно стали востребованы разработчики знающие PHP , что говорит о том что развитие и востребованность веб-приложений нарастает. Почему же так происходит?

Совсем недавно очень трудно было представить, что на компьютер можно теперь не устанавливать ни одной программы. Сейчас это возможно, потому как вся информационная база может быть сосредоточена непосредственно на сервере, а интерфейс доступен любому пользователю. Это конечно же огромный плюс, так как это более безопасно , что нельзя сказать о интернет приложениях, потому как ни один пользователь не застрахован от того что с его компьютером может произойти сбой, вплоть до уничтожения всех данных на компьютере из- за нового очень вредоносного вируса, чего нельзя сказать об интернет-приложениях . Также всем известно что любая программа требует регулярного обновления. Гораздо проще это сделать на сервере, так пользователь может даже ничего не заметить, потому что все происходит автоматически. Если же нужно обновлять установленное приложение на каждом компьютере это очень долго и трудоемко, особенно если речь идет о какой-либо организации. Из чего можно сделать вывод что веб-технологии удобны в первую очередь для работы в бизнесе или каких-либо государственных или частных учреждениях. С помощью сетевых технологий можно общаться со многими пользователями или сотрудниками, а также обеспечивать удаленную работу . В некоторых странах стали пользоваться даже онлайн совещаниями. Это очень удобно, особенно, если собрание нужно провести срочно, а руководитель находится, например, в другом городе.

Для работы с интерфейсом в сети требуется лишь установка операционной системы и браузер для выхода в интернет, а для установки обычных приложений нередко требуется установка большого пакета программного обеспечения, чтобы обеспечить правильную работу. То же можно сказать и про аппаратную платформу. Нередко для корректной работы классических программ требуется , например, наличие определенного количества оперативной памяти или определенная операционная система.

Но не всех пользователей могут устроить веб- приложения , потому что решение некоторых задач возможно только с помощью настольных

программ. К тому же мобильность например во многих местах нашей страны оставляет желать лучшего -далеко не везде возможен выход в интернет да еще и с хорошим трафиком. Хранение информации на удаленном сервере, тоже не совсем безопасно, так как все равно присутствует вероятность утечки информации. Не каждый пользователь осмелится держать какую-либо информацию в интернете, тем более если она личного характера. Но при развитии современных средств защиты, такое случается крайне редко, если все контролирует профессионал.

Из всего этого можно сделать вывод , что крупным предприятиям все таки будет полезно использование интернет-приложений. Простым пользователям обычно бывает достаточно использовать страницы в интернете , которые по сути представляют собой в основном справочную информацию. Но стоит отметить что возможно и обычные пользователи скоро отдадут преимущество интернет технологиям, так как они имеют более весомые плюсы.

Если говорить о программе обучения на программиста в ВУЗах, то можно заметить что языки веб – программирования если и входят в перечень преподаваемых дисциплин, то составляют лишь малую часть от общих часов в плане. В основном программа ориентирована на то чтобы научить студентов писать настольные приложения. Было бы полезным ввести в ВУЗах такие популярные на сегодняшнем рынке языки программирования как PHP, Python или Ruby, потому как сегодня многие веб– программисты, это люди , которые по большому счету занимались самообучением, и становились специалистами своего дела непосредственно на предприятии. Несомненно, разработчики - это люди которые в большей доли информации должны разбираться сами ,так же как и упражняться в написании различного программного обеспечения, но такая тематическая база, преподаваемая в ВУЗе, все таки была бы очень полезна.

Разумеется, интернет-приложения еще не могут заменить многих настольных программ, однако преимущества веб-приложений перед обычными приложениями очевидны, и следовательно, в будущем они станут только еще популярнее, чем сегодня.

Использованные источники:

1. Что такое веб-приложение? [электронный ресурс] Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/ wiki/Веб-приложение
2. Особенности веб-приложений [электронный ресурс] Режим доступа: http://cmspress.info/node/3468
3. WEB-ДИЗАЙН. УДОБСТВО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВЕБ-САЙТОВ , Якоб Нильсен, Хоа Лоранжер. Издательство: Вильямс 2009г.

Латышев В. В.
бакалавр, магистрант
Пискунова Е. Ю., кандидат психологических наук
Ульяновский государственный технический университет
Россия, Ульяновск

ОСОБЕННОСТИ ДЕЛОВЫХ ПЕРЕГОВОРОВ ВЕДУЩЕГО МЕРОПРИЯТИЙ

Большинство деловых встреч в бизнесе и других областях проходят для осуществления сделки между группой лиц. На event-рынке всегда кто то продаёт, а кто то покупает. Будучи организатором или ведущим мероприятий, тяжело представить себя на месте специалиста по продажам. Подавляющее большинство event-менеджеров или ведущих возразят, что продажи не входят в их компетенции, хотя на самом деле в этих двух сферах очень много общего. Продюсеры мероприятий как и частные исполнители, по сути, занимаются продажей собственных идей и, равно как и менеджеры по продажам, обязаны обладать отличными коммуникативными навыками, а также знаниями делового этикета.

Цель – выявить особенности деловых переговоров ведущего мероприятий на этапе встречи с заказчиком. Эмпирической базой работы выступает накопленный опыт «топовых» ведущих и шоуменов Москвы Ильи Глебова, Дениса Решетова, а также диссертация Бороздиной Г.В. и Кормновой Н.А. «Этика и психология делового общения». **Объект** – речевые модули и невербальная коммуникация ведущего.

Деловые переговоры являются основным средством согласованного принятия решений в процессе общения заинтересованных сторон. Переговоры всегда имеют конкретную цель и направлены на заключение соглашений, сделок, контрактов.

Не стоит забывать, что деловые переговоры могут вестись как в официальной, так и не в официальной обстановке. Чаще всего деловые переговоры ведущего проходят в неформальной обстановке: обычно это кафе или ресторан. Если это event-агенство, то встречи назначают в офисе.

Планируя встречу с заказчиком, ведущий должен чётко понимать, что перед ним стоят задачи менеджера по продажам, потому что никто кроме него, не сможет рассказать о его профессиональных навыках и опыте работы.

О дне и часе переговоров договариваются заранее. Получив согласие, следует прибыть в назначенное время, не заставляя другую сторону ждать. Нарушение этого правила рассматривается как неуважение к принимающему Вас лицу, что может повлиять на ход переговоров. В случае непредвиденной и незначительной по времени задержки следует предупредить клиента и принести свои извинения.

Инициатива ведения беседы всегда принадлежит ведущему так как этот человек по умолчанию разбирается в вопросах организации

мероприятий. Он же следит за тем, чтобы в разговоре не возникало длинных пауз, иначе наступившее молчание гостями может быть воспринято как намек на окончание визита.

Во время презентации лучше всего занять позицию уверенного энтузиаста – так речь ведущего будет в разы убедительнее. Даже если что то идёт не по плану и произошла ошибка в каком-то месте, не следует показывать вида и пускаться в извинения – скорее всего маленькое несоответствие было даже не замечено.

Хорошая беседа предполагает отсутствие слов-паразитов («ну», «короче», «вот») и других навязчивых словечек, которые делают речь тяжелой для восприятия. Необходимо следить за интонацией, говорить со средней громкостью голоса и средним темпом – таким образом вы демонстрируете свою уверенность.

Отличный способ сделать самопрезентацию живой – поделиться историей из собственной жизни. Людям нравятся реальные факты, конкретные примеры и любопытная статистика.

Инициатива окончания любой беседы всегда остается за гостем, в нашем случае - клиентом. Любые переговоры должны быть ограничены по времени. Полезно научиться выделять и записывать основные моменты в выступлении собеседника, анализировать его предложения, попытаться предугадать дальнейший ход его аргументации и выводы, которые он может сделать. Никогда не следует делать замечания собеседнику и тем более поучать его.

Следует отметить - мозг человека устроен таким образом, что большая часть полученной информации моментально стирается, оставляя в памяти лишь самые яркие фразы и слова, которые выступающий произнес в конце. Поэтому важно продумать, какая мысль является ключевой в презентации, и постараться выразить эту идею в одном емком предложении. Именно такой должна быть заключительная часть презентации ведущего.

Заключение. В данной работе была рассмотрена специфика деловых переговоров, а также выявлены особенности ведения деловых бесед ведущих на встречах с заказчиком. Нежелательно опаздывать на встречи, всегда проявлять инициативу,быть уверенным, не использовать слова паразиты, при этом речь держать на средней громкости при среднем ритме. Приводить примеры из личного опыта, держать зрительный контакт, инициативу завершения встречи оставлять собеседнику и всегда заканчивать презентацию ключевой фразой.

Использованные источники:

1. Кузин Ф.А. Культура делового общения: Практическое пособие.- 6-е изд. - М.: Ось-89, 2009.
2. Гало К.Презентация. Уроки убеждения от лидера Apple Стива Джоба/ пер. с англ. М. Фербера. – М.:Манн, Иванов и Фербер, 2010.

3. Веб-ресурс: http://event.ru/trips/kak-event-menedzheru-uluchshit-svoi-prezentatsionnyie-navyiki/
4. Веб-ресурс: http://gleboff.ru

Прядко С.Н., к.э.н.
доцент кафедры Менеджмента Организации
Института Управления
НИУ БелГУ
Долженко Е.Ю.
студентка 3 курса. гр. 05001321
кафедры Менеджмента Организации
Института Управления
НИУ БелГУ
Белгород, Россия

INSTAGRAM КАК СПОСОБ ПОЛУЧЕНИЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ДОХОДА

В современном обществе существует масса способов заработать «легкие» деньги в Интернете. Различная реклама работы на дому в Сети, манящая своей большой выгодой, стремительно расползается по Интернету. Однако, на сегодняшний момент, есть огромный риск «влипнуть» в проект, который не только не принесет доход, но и потребует достаточных вложений. Для человека неопытного, работа в Интернете попросту может стать ловушкой, поэтому строить доход в Сети могут только информированные люди с определенными навыками. Именно они знают как получить прибыль и не попасть впросак.

Интернет стоит на первом месте, среди наиболее важных для человека ресурсов, обогнав по пути телевидение, тепло и даже воду. Сегодня в арсенале интернета находится огромное количество серверов, без которых мы не можем представить нашей жизни. Для многих одним из таких серверов является Инстаграм (Instagram) - социальная фото сеть. Это зарубежный ресурс, владельцем которого является сеть Facebook. Инстаграм - что-то среднее между социальной сетью и микроблогом, то есть почти как Твиттер в картинках. За 2014 год Инстаграм собрал 218 миллионов человек. В день же он насчитывает около 76 миллионов активных пользователей.

В Инстаграм создается аккаунт, который является своего рода дневником или журналом, постоянно пополняющимся свежими изображениями и мультимедиа с определенными записями под ними (тематическими статьями, злободневными вопросами, фактами из личной жизни и т.д.), которые потом могут обсуждаться. Главным критерием развития блога в Инстаграм является наличие читателей (подписчиков), которые вступают в публичную беседу или полемику с автором,

комментируют регулярно добавляемые записи (посты) и ставят «лайки» (знак того, что пост или фотография понравились).
Статистику пользователей Инстаграм можно рассмотреть на рисунке 1.

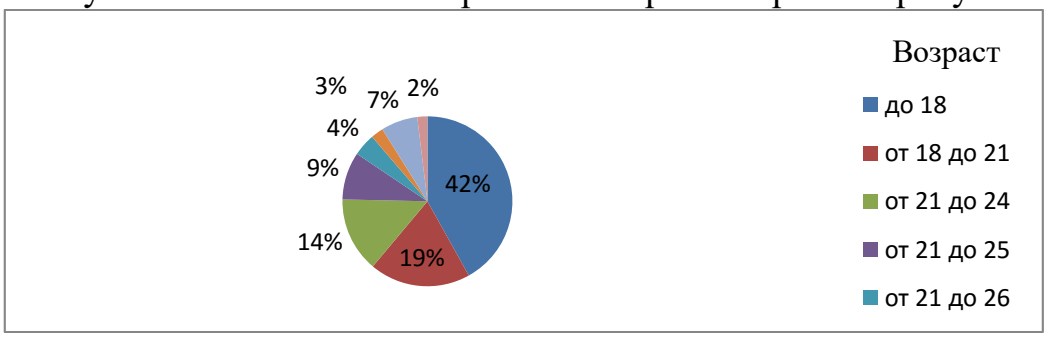


Рис. 1 - Статистика пользователей Инстаграм (по возрасту)

Ни для кого не секрет, что блоги уже давно используют в качестве средства для заработка. Этот способ получения денег является довольно таки безопасным. Инстаграм тому не исключение. Но большинство «инстаграмщиков», если их так можно назвать, создают аккаунт не ради дохода. Сегодня процесс получения фотографии сократился до секундного. Нет надобности тратить время на распечатку и долгое ожидание, если можно сфотографировать и тут же поделиться с друзьями, получив всеобщее одобрение в виде «лайков».

Однако по мере роста посещаемости блогов в Инстаграм, они превращаются из хобби в источник дохода. Среди пользователей есть и известные звезды шоу-бизнеса, спортсмены и политики. Удивительно, но 85,7% блогеров получают доход от ведения онлайн - дневника. Российские селебрити, зарабатывают на личных аккаунтах в Инстаграм в среднем от $4 тысяч до $20 тысяч [1].

Но получать доход от умения фотографировать могут не только «звезды», но и обычные юзеры. Для этого нужно собрать как можно больше подписчиков, публикуя качественные, интересные фото с какой-либо информацией. Портфолио обязательно должно быть оригинальным и масштабным. Для начала следует определиться с нишей, то есть выбрать одну тематику, которая привлечет единомышленников. Эмоциональные обладатели превосходного чувства цвета, люди со зрительным вектором любят рисовать и любят фотографировать и фотографироваться, восхищаются миром вокруг и, конечно, хотят запечатлеть эту красоту и поделиться с другими. Природа, небо, животные, дети, случайные люди, фото из путешествий или же набирающие в последнее время популярность публикации о спорте, здоровом образе жизни, правильном питании и многое другое могут стать темой блога. Если альбомы однотипные и монотонные, добиться успеха будет очень сложно. Выкладывать фото нужно регулярно, дабы подогревать интерес целевой аудитории. Под каждым фото следует ставить хеш теги в тему, а выше указывать место сделанного снимка, так другие пользователи наткнувшись на фотографию

могут заинтересоваться профилем. Начинающему блогеру в Инстаграм необходимо обзавестись более известными друзьями, которые ведут похожие блоги, комментировать их фото и ставить лайки. Важно иметь хорошую аватарку (фото профиля), по которой понятно о чем блог, указать краткое описание своего увлечения и ссылку на другие страницы (блог с более подробной информацией, Твиттер, Вконтакте или Фейсбук). Можно договориться с другими пользователями о рекламе странички, а также самостоятельно подписываться на другие аккаунты. Раскрутить блог можно с помощью акций, скидок и розыгрышей, если вы решили, например, создать в своем аккаунте интернет - магазин каких-либо товаров. Нередко подписчиков можно и купить, через специально созданные сайты, где цены за 1 подписчика варьируют от 1 рубля до 3-х (рис.2).

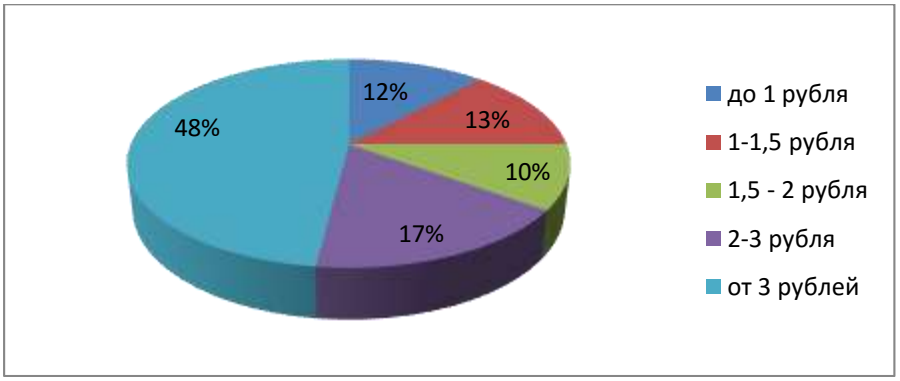


Рис. 2 - Цена за подписчика в Инстаграм

Только после этого, набрав определенное количество подписчиков и обладая интересной страницей, блогеры начинают зарабатывать с помощью приложения Инстаграм. Самым простым способом заработка является обычная реклама и сотрудничество с рекламными агентствами. Сумма дохода может достигать 3-4 тысяч за фото, в зависимости от популярности страницы и её направления. Так, например, размещая на своей страничке информацию об одежде известных брендов, продуктах питания, косметике и парфюмерии, ресторанах и интернет - магазинах, мебели, бытовой технике, отелях и домах отдыха, туристических агентствах и т.д. блогеры получаю ещё и скидки на свои последующие покупки[2].

Неплохо заработать можно рекламируя собственные услуги, например художники, фотографы, дизайнеры одежды, спортивные тренеры, диетологи и многие другие, обладают большей клиентской базой и выполняют заказы благодаря популярности и успеху своего блога.

Ещё одним источником дохода может быть продажа собственных снимков рекламным агентствам. Некоторые фирмы стремятся быть ближе к народу и отказываются от использования заказных профессиональных фотографий, применяя в своих рекламных кампаниях любительские снимки[3].

Так почему же многие сегодня предпочитают зарабатывать в Инстаграм, отдавая ей предпочтение перед Youtube, Вконтакте и Фейсбуком?

Ответ на этот вопрос находится на поверхности. Инстаграм - новая сеть, где конкуренция еще не слишком велика, следовательно, здесь легче найти свою нишу. По этой причине появляется отличный шанс стать первооткрывателем нового вида заработка.

Так как Инстаграм относится к элитным соцсетям, то там есть солидная публика, значит стоит ожидать предложений премиум-класса и, соответственно, высоких доходов. И раз уж Инстаграм построена на визуальном восприятии, а не общении, как остальные сети, то здесь все значительно проще: активное общение сведено к минимуму, упор делается исключительно на фотопосты.

Таким образом, использовать Инстаграм в качестве дополнительного источника заработка имеет смысл, но не стоит забывать и о других методах. Ведь существуют тысяча и один способ заработать в Интернете, в том числе, открывая свой интернет-магазин или занимаясь продажами на торговых интернет - площадках. Главное - поставить цель и настойчиво ее добиваться.

Использованные источники:

1. Инстаграм: новый вид заработка [электронный ресурс]. Режим доступа: http://megapoisk.com/kak-zarabotat-v-instagram

2. Может ли блог стать хорошим источником дохода? [электронный ресурс]. Режим доступа: http://texterra.ru/blog/mozhet-li-blog-stat-khoroshim-istochnikom-dokhoda.html

3.Накрутка в инстаграм - путь к доходу [электронный ресурс]. Режим доступа: http://korzh.net/2015-03-nakrutka-v-instagram-put-k-dohodu.html

УДК 001.201

Субботина А.А.
студентка 3 курса
Антипова Е.А.
старший преподаватель кафедры МИАЭП
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный университет»
Россия, Орел

ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ МОДЕЛИРОВАНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

Ключевые слова: моделирование, бизнес-процесс, метод, модель, программное обеспечение.

В статье рассматриваются подходы к моделированию бизнес-процессов в рамках программных продуктов Arena и ARIS.

Управление организацией предполагает принятие решений в условиях действия большого количества внешних факторов, наличия

множества взаимодействующих элементов управляемой системы и ориентировано на достижение комплекса различных целей. Средством обеспечения эффективности принимаемых решений служит моделирование.

На сегодняшний день для построения имитационных моделей применяют развитые системы, включающие графический интерфейс построения моделей. Наиболее популярные средства: AnyLogic, Extend, Arena, ARIS.

Программное обеспечение имитационного моделирования Arena фирмы System Modeling Corporation предназначено для корпоративного использования и обеспечивает полный анализ для отдельной сферы применения (производство, материально-техническое обеспечение, обслуживание заказчиков, ведение складского учета).

Основа технологий Arena - язык моделирования SIMAN и система Cinema Animation. SIMAN, впервые реализованный в 1982г. - весьма гибкий и выразительный язык моделирования. Он постоянно совершенствуется путем добавления в него новых возможностей. Для представления итогов моделирования используется анимационная система Cinema animation.

Интерфейс Arena обладает разнообразными средствами для работы с данными, в том числе электронные таблицы, базы данных, ODBC, OLE, поддержку формата DXF.

Arena предлагает большой набор средств реализации проектов по моделированию от начала и до конца. В число этих средств входит статистический анализ входных данных, большая коллекция шаблонов и конструктивных элементов для создания моделей, анимация для визуализации работы процессов и обмена информацией о поведении системы, мощные средства отладки, средства анализа выходных данных, которые помогают статистически сравнить результаты запуска модели и принять решение, возможности оптимизации для автоматического нахождения оптимальных ответов для выбранных сценариев, а также возможности распространения моделей для просмотра или экспериментов, позволяющие запускать их на других устройствах [1].

Кроме этого, существует ряд нотаций создания процессов, предложенных отдельными компаниями-разработчиками. Методология ARIS (eEPC) компании IDS Scheer AG, Германия, является комплексом средств анализа и моделирования деятельности предприятия. ARIS поддерживает большое количество методов моделирования, используемых для построения этих моделей. Среди них такие известные как диаграммы Unified Modeling Language (UML), Object Modeling Technique (OMT) и т.п. Последняя версия ARIS поддерживает более 83 методов моделирования. Конкретный набор методов формируется исходя из цели проекта.

Также выясняется, какие из четырех аспектов архитектуры ARIS (организационная структура, функциональная составляющая, информационная составляющая и процессная составляющая) найдут свое отражение в конечном наборе моделей.

Преимуществом этого подхода является то, что в процессе исследования каждой стороне предоставляется отдельное внимание, не отвлекаясь на ее связь с другими сторонами. Затем, после подробной проработки всех аспектов можно приступать к построению интегрированной модели, показывающей все имеющиеся связи между сторонами системы.

Технически инструментарий ARIS достаточно прост для освоения, имеет интуитивно понятный интерфейс.

В условиях методологии ARIS поддерживается стоимостной и имитационный динамический анализ. По данным анализа создается новая система, возникающая на основании результатов реорганизации существующей [2].

Таким образом, нотация ARIS дает возможность проводить целостное исследование системы, создавать ее формализованное описание, проводить исследование новых моделей, моделировать информационную систему и описывать ее применение. В этой методологии наиболее подробно реализуются основные понятия системного подхода, требующего полного и всестороннего рассмотрения исследуемой системы.

Исходя из этого, с уверенностью можно говорить о том, что на сегодняшний день ARIS является одним из наиболее перспективных инструментов моделирования и анализа систем.

Использованные источники:

1. Arena – система имитационного моделирования: [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.interface.ru/sysmod/arena.htm
2. Система моделирования бизнес процессов ARIS: [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://bourabai.ru/cm/aris.htm

Фархетдинов Э.Ф.
студент 3го курса
ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа

ЗАЩИТА ИНФОРМАЦИИ В ИНФИРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЯХ

Аннотация: В статье рассматривается системы защиты информации, которая связана с развитием информационно-коммуникационных технологий. Также в описываются угрозы защиты информации и их классификации.

Ключевые слова: Защита, угроза, вирус, информация, компьютер, система.

Современное состояние процессов реализации системы защиты информации, которая связанна с развитием информационно-коммуникационных технологий постепенно приводит к разрушению старой системы и требует новизны. Изменение же структуры и процессов защиты информации можно отнести к направлению, которая вынуждена реформироваться с развитием государственных информационных систем. Исходя из этих исходных положений, можно выразить основу защиты информации, которая должна составлять постоянную готовность системы защиты в любое время к отражению угроз информационной системы, активность прогнозирование действий, разработку и реализацию определенных мер по ее защите, сосредоточение усилий по предотвращению угроз наиболее ценной информации. Эти принципы определяют общие требования к способам и средствам защиты информации. В современных условиях используются на уровне организаций методы шифрования и перестановки, а затем и на высоком уровне и средства криптографии.

Метод шифрование можно растолковать следующим образом: шифрование - способ преобразования открытой информации в закрытую и обратно. Применяется для хранения важной информации в ненадёжных источниках или передачи её по незащищённым каналам связи. Метод шифрование можно разделить на процесс зашифрования и расшифрования.

Угроза — это потенциальная возможность определенным образом нарушить информационную безопасность информационных систем или технологию работающею с системой. Попытка реализации угрозы называется атакой, а тот, кто предпринимает такую попытку, — злоумышленником. Потенциальные злоумышленники называются источниками угрозы. Чаще всего угроза является следствием наличия уязвимых мест в защите информационных систем (таких, например, как возможность доступа посторонних, которые в свою очередь могут быть как внутренними, так и внешними).

Угрозы можно классифицировать по нескольким критериям:

• по аспекту информационной безопасности (доступность, целостность, конфиденциальность), против которого угрозы направлены в первую очередь;

• по компонентам информационных систем, на которые угрозы нацелены (данные, программы, аппаратура, поддерживающая инфраструктура);

• по способу осуществления (случайные/преднамеренные действия природного/техногенного характера);

• по расположению источника угроз (внутри/вне рассматриваемой информационной системы).

Угроза исходит от компьютерных вирусов, которые искажают или уничтожают жизненно важную, ценную информацию, что может привести не только к финансовым потерям, но и к человеческим жертвам. К угрозе так же относятся вирусы.

Вирус - это специально написанная небольшая по размерам программа, которая может "приписывать" себя к другим программам (т.е. "заражать" их), а также выполнять различные нежелательные действия на компьютере. Программа, внутри которой находится вирус, называется "зараженной". Когда такая программа начинает работу, то сначала управление получает вирус. Вирус находит и "заражает" другие программы, а также выполняет какие-нибудь вредные действия (например, портит файлы или таблицу размещения файлов на диске, "засоряет" оперативную память и т.д.). Для маскировки вируса действия по заражению других программ и нанесению вреда могут выполняться не всегда, а, скажем, при выполнении определенных условий. После того как вирус выполнит нужные ему действия, он передает управление той программе, в которой он находится, и она работает также, как обычно. Тем самым внешне работа зараженной программы выглядит так же, как и незараженной. Разновидности вирусов устроены так, что при запуске зараженной программы вирус остается резидентно, т.е. до перезагрузки DOS, компьютера и время от времени заражает программы и выполняет вредные действия на компьютере

Вирус - программа, обладающая способностью к самовоспроизведению. Такая способность является единственным средством, присущим всем типам вирусов. Но не только вирусы способны к самовоспроизведению. Любая операционная система и еще множество программ способны создавать собственные копии. Копии же вируса не только не обязаны полностью совпадать с оригиналом, но, и могут вообще с ним не совпадать!

Для защиты от вирусов можем рекомендовать придерживаться следующих стандартных правил:

Крайне осторожно относитесь к программам и документам, изготовленным с помощью пакета Microsoft Office.

Ограничений прав пользователей , установка атрибутов <<только на чтение>> или даже <<только на запуск>> для всех выполняемых файлов .

Пользуйтесь хорошо зарекомендовавшими себя источниками программ и прочих файлов.

Старайтесь не запускать непроверенные файлы, в том числе полученные из компьютерной сети.

Пользуйтесь утилитами проверки целостности информации.

Периодически сохраняйте на внешнем носителе файлы , с которыми ведется работа .

Использованные источники:

1.ВИРУСЫ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ И АНТИВИРУСЫ Блазуцкая Е.Ю., Шарафутдинов А.Г., NovaInfo.Ru. 2015. Т. 1. № 35. С. 92-94.
2.НЕСАНКЦИОНИРОВАННЫЕ СПОСОБНОСТИ НАРУШЕНИЯ ЦЕННОСТИ КСОД Мухутдинова Р.Д., Шарафутдинов А.Г., Экономика и социум. 2014. № 4-3 (13). С. 1596-1599.
3.ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ В ЭКОНОМИКЕ, Уткин В.Б., Балдин К.В., М.: Издательский центр «Академия», 2009.-288с.

УДК 373:004.588

Березовая И. В.
студент факультета русской филологии и журналистики
Елабужского института Казанского федерального университета
г. Елабуга, Республика Татарстан, Российская Федерация
Любимова Е.М.
ст. преподаватель кафедры
информатики и дискретной математики
Елабужский институт Казанского федерального университета

ОБЗОР ЭЛЕКТРОННЫХ УЧЕБНИКОВ ПО РУССКОМУ ЯЗЫКУ И ЛИТЕРАТУРЕ

Аннотация: в данной статье отражены основные моменты, связанные с понятием электронный учебник, также дан краткий обзор электронных учебников по русскому языку и литературе.

Ключевые слова: электронный учебник, структура электронного учебника, критерии отбора электронного учебника.

Abstract: this article captures the highlights related to the concept of e-tutorial also provides a brief overview of electronic books in the Russian language and literature.

Keywords: electronic textbook, the structure of the electronic textbook, criteria for selection of the electronic textbook.

В условиях глобальной информатизации общества и перехода школ на новые учебные программы, в которых обучающиеся теперь используют электронные учебники, перед учителями встает вопрос, в чем разница между обычным учебником и электронным? Какой именно учебник использовать? В действительности с 2013-2015 год началась апробация школьных электронных учебников.

Теоретические основы электронного учебника были изложены в работах таких специалистов как Романченко, Т.Н. «Проектирование обучающего воздействия в электронных учебных пособиях по информатике», Лаврентьева В.Н. «Электронный учебник», Иванова В.Л. «Структура электронного учебника», Христочевского С.А. Информационные технологии». На сегодняшний день под электронным учебником в соответствии с ГОСТ принято понимать: «Электронный учебник — это электронное учебное издание, содержащее систематическое изложение учебной дисциплины (её раздела, части) в соответствии с учебной программой, представленное в виде иллюстрированных гипертекстов и мультимедийных электронных образовательных ресурсов, и оснащённое инструментами и сервисами для работы с учебной информацией и организации учебной деятельности» [5]. Следовательно, электронный учебник подразумевает под собой системное издание, его

главными отличиями от обычного учебника является следующие черты: «сопровождать информацию видеофрагментами, проводить онлайн тестирование, использовать планшет вместо тетрадей. А это в свою очередь увеличивает качество и эффективность обучения» [6].

В настоящее время перед учителем русского языка и литературы стоит проблема в отборе учебника с учетом его электронного приложения. В данной статье нами были рассмотрены школьные электронные учебники по русскому языку и литературе на основе следующих критериев: 1. Рекомендуемые учебники в соответствии с ФГОС; 2. Издательства; 3. Цена (данный критерий показывает доступность учебника); 4. Наличие приложения к электронному учебнику; 5. Ориентация учебника (учитель, обучающиеся). Данные критерии наиболее часто встречаются в исследованиях электронного учебника.

В соответствии с новыми образовательными стандартами был создан список допущенных электронных учебников и рекомендованных электронных учебников, в котором к образовательному процессу были допущены следующие учебники:

- Полухина В. П., Коровина В. Я., Журавлев В. П. и др. / Под ред. Коровиной В. Я. «Литература» в 2-х частях;
- Сухих И.Н. «Литература» в 2-х частях;
- Баранов М. Т., Ладыженская Т. А., Тростенцова Л. А. и др. «Русский язык»;
- Разумовская М. М., Львова С. И., Капинос В. И. и др. «Русский язык»;
- Быстрова Е.А. «Русский язык» в 2-х частях.

Следовательно, на настоящий момент времени электронных учебников немного. Если сравнить со списком допущенных обычных учебников, где по русскому языку допущено 13, а по литературе 14, то можно отметить, что с помощью электронного учебника возможна реализация программы «Единого учебника».

Для внедрения новых образовательных программ и распространения электронных учебников были задействованы издательства, которые реализуют непосредственную связь между школой и принятыми образовательными стандартами. Поэтому на основании таких критериев как «издательства» и «цена» были систематизированы в таблицу (Таблица 1).

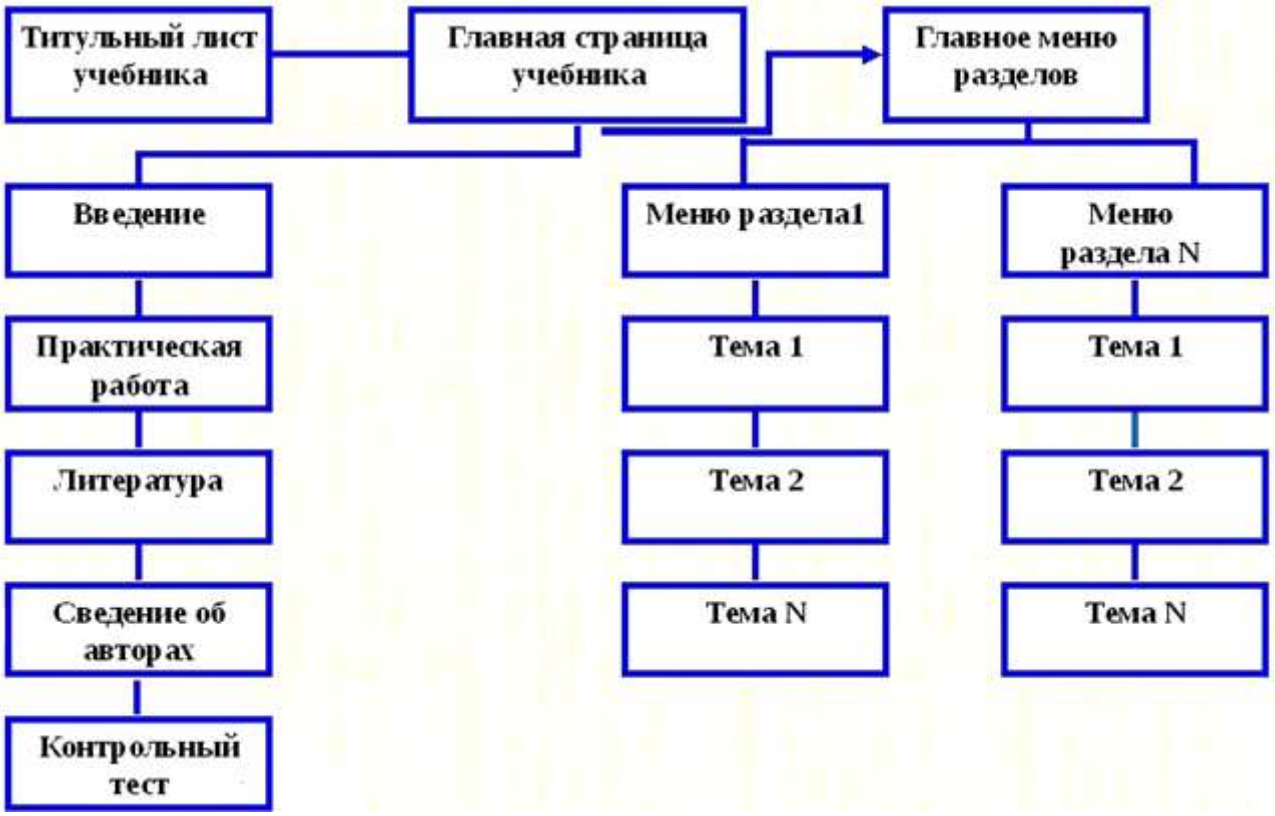
Таблица 1. Доступность электронных учебников по русскому языку и литературе

Издательство	Источник	Цена
«Дрофа»	http://www.drofa.ru/about/	-
«Русское слово»	http://www.xn----dtbhthpdbkkaet.xn--p1ai/Aprobation/Aprobation.php	-

«Академия»	http://academia-moscow.ru/	310
«Просвещение»	http://www.prosv.ru/ebook/demo.asp	489
«Рукарта»	http://www.drofa.ru/buy/ebooks/	-
«Азбука»	http://www.drofa.ru/buy/ebooks/azbuka/	-
«Индигос»	http://www.drofa.ru/buy/ebooks/indigos/	-

В результате анализа можно отметить, что большинство издательств еще не указывают определенной цены и предлагают пройти процесс апробации, чтобы определить достоинства и недостатки используемых учебников. Такой процесс связан с критерием ориентации на пользователя, а также его доступности. По мнению исследователей в первую очередь электронный учебник ориентирован: «электронные учебники, в основной своей части повторяющие печатные учебные пособия и используемые для самостоятельной работы студентов в сочетании с традиционными формами обучения (лекции, семинары, зачеты и экзамены); электронные учебники, включающие наряду с текстами и наглядностью некоторые интерактивные компоненты и используемые не только как пособие для очного обучения, но и как элемент самостоятельного изучения курса; электронные учебники для дистанционного обучения, почти полностью рассчитанные на самостоятельное изучение курса и виртуальное общение с преподавателем» [7]. Таким образом, электронный учебник ориентирован на ученика и возможности самостоятельного обучения, что реализует принцип личностной направленности, но в тоже время учебник направлен на учителя и родителей, а также, обеспечивает возможность приобщения обучающегося к информационному пространству, расширения опыта работы с электронным обучающим контентом. В соответствии с этим электронный учебник имеет общую структуру, которая представлена в Схеме 1.

Схема 1. Общая структура электронного учебника по русскому языку и литературе



С помощью такой структуры, при наличии гипертекстов, обучающийся может спокойно переходить на разные страницы учебника. Кроме, гипертекстов учебник включает в себя видеоряд, флэш-игры связанные с темой урока, анимацию картинки и доступ к электронным библиотекам.

Таким образом, электронный учебник в отличие от учебника обыкновенного дает больше возможностей работы с цифровыми ресурсами на уроке, как русского языка, так и литературы, так как в его основе заложен принцип личностной ориентации, также его структура и возможности не ограничены, есть возможность постоянного обновления информации.

Использованные источники:

1. Романченко, Т.Н. Проектирование обучающего воздействия в электронных учебных пособиях по информатике // Актуальные проблемы информатики и информационных технологий: материалы II Всероссийской научно-практической конференции / Т.Н. Романченко - Тамбов: ТГУ им. Г.Р. Державина, 2003. - 167 с.

2. Лаврентьев, В.Н. Электронный учебник / В.Н. Лаврентьев, Н.И. Пак // Информатика и образование. - 2000. - № 9. - С. 87-91.

3. Иванов, В.Л. Структура электронного учебника / В.А. Иванов // Информатика и образование. - 2001. - № 6. - С. 12-15.

4. Христочевский С.А. Информационные технологии. - М. : АРКТИ, 2001. - 200 с.
5. Электронный учебник / Сервис публикации документов. Режим доступа: http://www.docme.ru/doc/480882/e-lektronnyj-uchebnik
6. Обыденкина, О. В. Электронные учебники / Дело Жизни / . – 2014. - №3. http://m-system-sozidanie.org/delo-zhizni-3/elektronnye-uchebniki.html
7. Электронный учебник / http://nt2.shu.ru:9500/eu.html

Валишина Г.С.
мастер производственного обучения
ГАПОУ «Сармановский аграрный колледж»
Россия, республика Татарстан, с.Сарманово

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЧЕРЕЗ СТИМУЛИРОВАНИЕ ТРУДА ИНЖЕНЕРНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИХ РАБОТНИКОВ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Радикальные социально-экономические изменения в России, трансформация общественных отношений невозможны без глубоких изменений в сознании и поведении людей. И здесь огромная роль принадлежит образованию, являющемуся фундаментом новых технологий. В реформировании современного образования необходима ориентация на человека, на неповторимую индивидуальность и базовые потребности, среди которых ведущее место занимает потребность самосовершенствования и самореализации. Эффективное использование инновационных образовательных технологий предполагает развитие системы обучения и воспитания, совершенствование педагогических методов и методик.

Использование новых методов и технологий при решении конкретных образовательных проблем требует их модификации и приспособления к особенностям управления, традициям, масштабам и уровням социальных систем, что, в свою очередь, обуславливает создание и развитие инновационного метода, основанного на новых для традиционной науки идеях и принципах.

Инновационный метод можно рассматривать в виде различных форм: новые методики преподавания, создание сетевых структур, создание проблемных творческих семинаров, формирование способов и средств мыслительной работы группы по решению проблем, использования методов моделирования, модульного обучения, ролевых игр, метода конкретной ситуации, метода «мозговой атаки», деловых игр и многих других.

В настоящее время в ГАПОУ «Сармановский аграрный колледж» создан и постоянно пополняется информационный банк профессиональной

образовательной организации, внедряющий инновационные образовательные программы и технологии.

Создан банк материалов мастер-классов и открытых уроков, методических разработок, публикаций инновационного опыта работы педагогов.

Задачи совершенствования профессионального мастерства педагогов, содействия развитию творческой инициативы педагогов, мотивации к самообразованию, оказания организационной и методической помощи педагогам решает научно-методический совет ГАПОУ «Сармановский аграрный колледж».

Все образовательные новшества, проекты, учебно-методические разработки педагоги образовательной организации имеют возможность представить на семинарах, семинарах-практикумах, организованных и проводимых в течение года.

Совершенствование образовательной деятельности не может дать существенного эффекта, если не усовершенствуются формы и методы организации и стимулирования труда инженерно-педагогических работников. Под стимулированием необходимо понимать управленческое воздействие через экономические интересы работников. Задача стимулирования состоит в том, чтобы реализовать личный интерес, сочетающийся с коллективными интересами, и обеспечить заинтересованность каждого работника в повышении эффективности как своего труда, так и труда всего коллектива организации.

При стимулировании труда преподавателей, обучающих студентов можно использовать систему «оценка заслуг». Такая система предназначена для установления заработной платы работникам одинаковой квалификации, но при этом имеющим разные показатели качества работы.

Оценка работника – это измерение его качеств, мнение (суждение) о степени их развитости. Оценка является обязательным элементом системы контроля, системы материального стимулирования.

При оценке труда инженерно-педагогических работников необходимо учитывать разные показатели факторов «За интенсивность и высокие результаты в работе», «За качество выполняемых работ», «За высокий уровень педагогической компетентности». (см. таблицу 1).

За улучшение показателей по каждому фактору предусматривается надбавка к основной заработной плате.

Предложенная система материального стимулирования должна быть построена на следующих принципах:

1. Принцип объективности: размер премирования работника должен определяться на основе объективной оценки результатов труда;

2. Принцип дифференциации: премирование должно адекватно трудовому вкладу в результат деятельности всего коллектива, его опыту и профессионально-квалифицированному уровню;

3. Принцип критериальной ясности: каждый работник должен знать, какую премию он получит в зависимости от результатов его трудового вклада;

4. Принцип коллегиальности: минимизация субъективизма и предвзятости при оценке труда инженерно-педагогического работника;

5. Принцип своевременности: минимизация сроков между осуществлением работы и выполнением стимулирующих мероприятий, т.е. премирование должно следовать за достижением результата как можно быстрее;

6. Принцип комплексности: совершенствование всех элементов оплаты труда в комплексе. Совершенствование только одних элементов не дает соответствующего эффекта, поскольку решаются важные, но односторонние задачи повышения материальной заинтересованности в целом.

Таблица 1.

Выплаты стимулирующего характера за критериальные показатели инженерно-педагогического работника

Выплаты стимулирующего характера	Критериальные показатели инженерно-педагогического работника
За интенсивность и высокие результаты	1.Подготовка обучающихся-призеров и дипломантов предметных олимпиад, конференций, конкурсов различных по уровню: - международных, - всероссийских, - республиканских - межрегиональных (межрайонных), - муниципальных. 2.Наличие высоких положительных отзывов потребителей образовательных услуг о работе инженерно-педагогического работника. 3. Внедрение в учебный процесс новых педагогических и образовательных технологий: - работа по модульно-рейтинговой системе обучения по дисциплинам; - количество читаемых курсов лекций с компьютерными демонстрациями (использование интерактивной доски, тренажеров), - компьютерное тестирование (текущий и итоговый контроль). 4.Участие работника в профессиональных конкурсах, грантах различных по уровню: - международных, - всероссийских, - республиканских

	- межрегиональных (межрайонных), - муниципальных и т.д.
За качество выполняемых работ	1.«Абсолютная успеваемость» студентов по преподаваемым дисциплинам (по результатам прошедшей сессии) 2. «Качественная» успеваемость студентов по преподаваемым дисциплинам по результатам прошедшей сессии (по результатам тестирования) 3. Участие в организации мероприятий образовательного учреждения (конференций, семинаров, круглых столов и пр.) 4. Своевременное ведение документации (заполнение журналов, разработка рабочих программ, выполнение графиков учебного процесса, календарно-тематических планов) и т.д.
За высокий уровень педагогической компетентности	1.Высокая самоорганизованность, общая культура, социорефлексия. 2.Мотивация обучающихся к обучению 3.Организация учебной деятельности 4. Повышение квалификации и т.д.

Следует подчеркнуть, что абсолютно объективной оценки труда специалистов не существует. Важно всегда помнить, что во всем хорошем есть плохое, а во всем плохом есть хорошее… нужно представлять себе, что все не так просто, что нет единого рецепта, его быть не может и найти его невозможно.

УДК 599.723.2

Гималетдинова Г. А.
магистрант 1года обучения
факультет «Физиологии человека и зоология»
Башкирский Государственный Университет
Россия, г. Уфа

ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БАШКИРСКОЙ ПОРОДЫ ЛОШАДЕЙ В КОННО – СПОРТИВНЫХ ШКОЛАХ

Статья посвящена разведению и использованию башкирской породы лошадей. Использование ее не только в потребительских целях, но и в спортивных. Эта порода лошадей выносliва в работе как под седлом, так и в упряжи. Простота и дешевизна степного косячного коневодства дает возможность при ничтожных, сравнительно затратах, развить дело в кратчайший срок громадных размеров.

Ключевые слова: лошадь, табунное коневодство, иппотерапия, тренинг, конно-спортивная школа, конно-туристическая база, кобыла, жеребец, мерин.

Цель работы: изучить особенности содержания и тренировки башкирской лошади в КСШ «Юрга».

Задачи:

1) провести сравнения конно-спортивной школы «Юрга» и конно-туристической базы «Уральские просторы»;
2) выяснить кого в своей работе предпочитают больше использовать кобыл, меринов или жеребцов;
3) с лошадьми каких возрастов предпочитают работать.

Коневодство для Республики Башкортостан является не только экономически важной отраслью животноводства, но и исконным занятием коренного населения. До революции даже статус крестьянина определяется по тому, имеет ли он лошадь. Президент Республики Башкортостан Р. З. Хамитов объявил башкирскую лошадь брендом республики[131].

Коневодство представляет важную отрасль животноводства и по характеру использования лошадей имеет универсальный характер. Лошадь в настоящее время используется как рабочее, мясное, молочное, спортивное животное и в качестве доноров при производстве медицинских препаратов. Но рабочая продуктивность ее и сегодня считается одним из основных хозяйственно-полезных качеств.

Использование лошадей в народном хозяйства исключает малоэффективное расходование моторесурсов, дорогостоящей техники, ведет к значительной экономии[132].

Спортивно-оздоровительный туризм становится всё популярнее. Всюду прокладываются конно-туристские маршруты, строятся кемпинги для обслуживания всадников. Конный туризм теснит на второй план многие традиционные виды путешествий. С начала 60-х гг. многие страны охватила «конная лихорадка». Этому феномену способствовали условия жизни коренных горожан, на здоровье которых стали сказываться повышенные нервные и пониженные физические нагрузки, приводящие к отрицательным последствиям – гиподинамии. Поэтому наряду с широко рекламируемыми бегом, гимнастикой, ходьбой и другими физическими упражнениями внимание людей вновь обратилось к лошади. Оздоровительное воздействие верховой езды, конного спорта и конного туризма на организм человека, в том числе и на его перегруженную стрессами психику, неоспоримо. Езда верхом на лоне природы во время туристских походов и прогулок отвечает всем требованиям активного отдыха в путешествиях: она обеспечивает активную нагрузку на всю скелетную мускулатуру и внутренние органы всадника[133].

---

[131] Ахатова И. А. Генофонд Башкирской породы лошадей, методы ее совершенствования // Вестник Академии наук РБ, 2011. Т. 16. – №3. – С. 53-59

[132] Самохвалов В. И. Эффективность выращивания, откорма и нагула лошадей башкирской породы и их помесей с орловской рысистой в условиях Республики Башкортостан. Оренбург. – 1998. – 23 с.

[133] Бобылев И.Ф., Котов Г.Г., Филлипов С.П. Конный туризм. М.: Профиздат, 1985. – 264 с.

Простота и дешевизна степного косячного коневодства дает возможность при ничтожных, сравнительно затратах, развить дело в кратчайший срок громадных размеров, причем все затраты быстро окупятся продажей молодняка, не имеющего племенной ценности и эксплуатацией племенных жеребцов, пущенных в общественные башкирские косяки.

Основой табунного коневодства в Зауралье являются ковыльные и ковыльно-типчаковые степи, растительность на которых быстро отрастает после отравливания и даёт питательный подножный корм, сохраняясь зимой под снегом в зеленом виде. Взрослое поголовье и молодняк старше года круглосуточно пасутся на естественных пастбищах без подкормок и лишь для жеребят текущего года рождения высевается на ограниченней площади смесь злаковых трав, где их выпасают до дойки матерей.

При конюшенно-пастбищной технологии дойные кобылы в весеннее, летнее и осеннее время содержатся на пастбище табунами по100-110 голов круглосуточно, в зимнее - группами по 40-50 голов в левадах, оборудованных затипами[134].

Материалом для данной работы послужила башкирская порода лошадей. Использование ее не только в потребительских целях, но и в спортивных. Башкирские лошади выносливы в работе как под седлом, так и в упряжи. Небольшого роста, отличаются крепкой конституцией, конечности сухие, прочные, с хорошим копытом. Неприхотливые к еде.

Муниципальное образовательное бюджетное учреждение дополнительного образования детей Конно-спортивная школа "Юрга" муниципального района Абзелиловский район Республики Башкортостан. Находится в Абзелиловском районе, с. Аскарово, ул. Шаймуратова 59. Открыта в 2007 году при Абзелиловском РОО (рис. 1).

[134] Ахатова И. А. Селекционно – генетические основы повышения молочной продуктивности лошадей башкирской породы. С. Пб. – 1995. – 64 с.



Рис. 1. Конно-спортивная школа «Юрга»

В конно-спортивной школе «Юрга» содержится 14 голов лошадей, из них 5 кобыл и 9 жеребцов, официально посещают 19 учащихся.

Тренируют лошадей и обучают учащихся верховой езде на башкирских лошадях для дальнейшего участия на скачках. Дети учатся верховой езде, запрягать-распрягать лошадь, управлять запряженной лошадью, тройкой лошадей, т.е. получают навыки необходимые в сельской местности, так же идет возрождение былых башкирских традиций. На базе школы проведение сеанса иппотерапии (рис. 2).



Рис. 2. Иппотерапия

Под тренингом понимают систематическую работу лошадей различными аллюрами, различной интенсивности и продолжительности, позволяющих выявить наследственно обусловленные интерьерные качества, имеющие важное значение для племенной работы и совершенствования конских пород.

Физиологическая сущность тренинга заключается в расширении функциональных возможностей организма, выработке строго координированных двигательных рефлексов, совершенствовании

деятельности сердечно-сосудистой, дыхательной, выделительной и других систем организма лошади в целях успешного выполнения максимальных нагрузок и проявления высокой работоспособности в процессе испытаний.

Тренировка лошадей в процессе ипподромных испытаний должна базироваться на учении И. П. Павлова об условных рефлексах, быть последовательной (постепенно усложняющейся), систематической (круглогодовой), с оптимальным чередованием периодов увеличения и снижения интенсивности в работе, обязательно индивидуальной, с учетом конституциональных, возрастных, половых и других особенностей лошади. Тренировку лошадей принято делить на два периода: заводской и ипподромный. Заводской тренинг осуществляется в условиях конных заводов. Он предусматривает заездку жеребят, первоначальную и последующую их тренировку в соответствии с дальнейшим назначением. Заездка жеребят – это выработка у лошадей правильных реакций на воздействия человека и средства управления (вожжи при заездке рысаков и тяжелоупряжных пород; повод, шенкель, корпус всадника при заездке лошадей верховых пород).

Ипподромный тренинг предусматривает подготовку лошадей к строго определенным испытаниям на резвость, дистанционность (выносливость), на срочную доставку груза (шагом или рысью), на максимальную силу тяги (грузоподъемность).

Задачей заводского тренинга молодняка верховых пород является заездка и подготовка лошадей к интенсивной работе в процессе ипподромных испытаний. Заездка верховых лошадей сводится к приучению их к седлу, оголовью, движениям в поводу, на корде, под седлом и всадником на разных аллюрах.

Перед отправкой жеребят на ипподром проводят 2 – 3 резвых галопа на дистанцию не более 500 м с промежутками в одну неделю. Во время резвого галопа обращают внимание на дыхание лошади и наблюдают за тем, как она заканчивает дистанцию. Заводской тренинг скаковых лошадей заканчивают в конце апреля или в мае, в зависимости от срока их отправки на ипподромы для испытаний[135].

Для сравнительных исследований были выбраны конно-спортивные клубы, расположенные в Абзелиловском районе. Они сочетают в себе доступность для клиентов, а также большое разнообразие и качество услуг. Все пригородные конные клубы находятся в живописных уголках, в окружении лесов, рек и других природных достопримечательностей, что позволяет им оказывать населению следующие услуги: начальное обучение верховой езде, катание в экипажах, обслуживание торжеств,

[135] Харчук Ю. Разведение и содержание лошадей в родовой усадьбе. Р-н-Д. Изд-во: Феникс, 2010. – 122 с

прогулки в лес, длительные конные маршруты, индивидуальные и групповые занятия, фотосессии с участием лошадей.

Проводим сравнения конно-спортивной школы «Юрга» и конно-туристической базы «Уральские просторы».

Оба конных клуба в своей работе предпочитают использовать кобыл или меринов, чем жеребцов. Кастрированные животные (мерины) обычно флегматичны и послушны. У кобыл чередуются периоды охоты, жеребости и подсоса, но они спокойнее жеребцов и от них каждый год можно получать потомство. Жеребцы могут быть опасны, у них взрывной темперамент[136].

По данным таблицы 1 видно, что конно-спортивная школа «Юрга» в своей работе в основном использует кобыл – 56% от поголовья школы, мерины больше задействованы в работе конно-туристической базе «Уральские просторы» – 40%. Таким образом, конные клубы в основном предпочитают работать с кобылами, их задействовано 54% от общего поголовья, а также меринами – 29%. В меньшей степени задействованы жеребцы – 17%.

Под возрастом лошади следует понимать опыт, который также зависит и от уровня её тренированности. Молодые лошади (до 10 лет) требуют долгого обучения и привыкания, некоторые из них более нервны и трудны в обучении, чем лошади старше 10 лет, и бывает, что обучение не изменяет их характера[137]. Лошади старшего возраста стоят значительно дешевле, однако многим из них это не мешает успешно соревноваться с молодыми во всех дисциплинах и работать вплоть до 20-летнего возраста. В аспектах безопасности, гарантии работоспособности и приносимого удовольствия такие лошади просто бесценны[138]. Оценка наиболее востребованных лошадей по их возрастам представлена в таблице 2.

Таблица 1. Соотношение половых групп лошадей в конных клубах

Название конного клуба	Всего лошадей	Половая группа					
		жеребцы		Кобылы		мерины	
	гол.	гол.	%	гол.	%	гол.	%
КСШ «Юрга»	14	3	22	8	56	3	22
КТБ «Уральские просторы»	10	1	10	5	50	4	40
Всего	24	4	17	13	54	7	29

[136] Ливанова Т. К. Лошади. М.: АСТ: Астрель, 2007. – 255 с.
[137] Хэсти С., Шарпль Дж. Лошади / пер. с англ. З. Зарифова. М.: Аквариум-Принт, 2009. – 384 с.
[138] Лядова Н. С., Полковникова В. И. Эффективность использования лошадей разной типологии в досуговом коневодстве Пермского края. // Известия оренбургского государственного аграрного университета. – 2013. – №4 (42). – С. 128 – 132.

По данным таблицы 2 видно, что все клубы предпочитают работать с лошадьми 5-7– летнего возраста – 41,5% от общего поголовья, конно-спортивная школа «Юрга» и конно-туристическая база «Уральские просторы» также часто используют лошадей 8-10-летнего возраста – 21% , молодых 2–4-летних лошадей задействовано 25% от общего поголовья.

Таблица 2. Возрастной состав лошадей

Название конного клуба	Возраст, лет				Всего лошадей
	2-4	5-7	8-10	11-14	
КСШ «Юрга»	4	6	3	1	14
КТБ «Уральские просторы»	2	4	2	2	10
Всего	6	10	5	3	24

Таким образом, в конно-спортивных клубах Абзелиловского района используются лошади башкирской породы. Преимущественный пол животных – кобылы, их задействовано 56% от общего поголовья исследованных конных клубов. Средний возраст лошадей 5–7 лет.

Это единственная порода, не вызывающая аллергической реакции у тех, кто имеет аллергию на лошадей. Поэтому для катания детей именно эта порода лошадей наиболее удобна.

Использованные источники

1. Ахатова И. А. Генофонд Башкирской породы лошадей, методы ее совершенствования // Вестник Академии наук РБ, 2011. Т. 16. – №3. – С. 53-59.
2. Ахатова И. А. Селекционно – генетические основы повышения молочной продуктивности лошадей башкирской породы. С. Пб. – 1995. – 64 с.
3. Бобылев И.Ф., Котов Г.Г., Филлипов С.П. Конный туризм. М.: Профиздат, 1985. – 264 с.
4. Ливанова Т. К. Лошади. М.: АСТ: Астрель, 2007. – 255 с.
5. Лядова Н. С., Полковникова В. И. Эффективность использования лошадей разной типологии в досуговом коневодстве Пермского края. // Известия оренбургского государственного аграрного университета. – 2013. – №4 (42). – С. 128 – 132.
6. Самохвалов В. И. Эффективность выращивания, откорма и нагула лошадей башкирской породы и их помесей с орловской рысистой в условиях Республики Башкортостан. Оренбург. – 1998. – 23 с.
7. Харчук Ю. Разведение и содержание лошадей в родовой усадьбе. Р-н-Д. Изд-во: Феникс, 2010. – 122 с.

8. Хэсти С., Шарпль Дж. Лошади / пер. с англ. З. Зарифова. М.: Аквариум-Принт, 2009. – 384 с.

Давлятова С.В., ***кандидат психологических наук, доцент***
доцент кафедры «Социальной работы и менеджмента»
Российского государственного социального университета
Россия, г. Азов

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ МОНИТОРИНГ ОЦЕНКИ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Научно-исследовательская деятельность является для современного университета важным показателем его развития, а самореализация профессорско-преподавательского состава побудительным мотивом в этой работе.

По результатам выполненной научно – исследовательской работы за период 2014 года в филиале РГСУ в городе Азове был проведен мониторинг научно – исследовательской работы и определена оценка и тенденции дальнейшего развития научного потенциала в университете. В научно-исследовательскую деятельность профессорско – преподавательского состава включены инициативные фундаментальные научные исследования [3,8, 35,43]; прикладные научные исследования [4, 9, 16, 21, 44], направленные на решение задач в сфере образования и использование результатов в образовательном процессе; прикладные научные исследований и экспериментальные разработки, заказываемые другими вузами [6, 25, 27]. Большинство результатов исследовательской деятельности представлены в сборниках научных трудов международных и всероссийских научно-практических конференции [5, 14, 17, 18, 33]. Была создана наукоемкая продукция, удовлетворяющая потребностям современного производства и общества [1, 10, 20, 26]. Тесная связь научных исследований с производством обеспечивает возможность использовать новые технические и управленческие решения на практике, результаты которых представлены в работах Андреевой О.В., Долятовского Л.В., Шевченко О.Н. [2, 7, 23, 39, 41].

В исследованиях по хоздоговорной тематике приняли участие 11 преподаватель вуза. Из средств источников внешнего финансирования – межрегионального общественного фонда «Защита» были опубликованы статьи [8, 13, 19, 20, 32, 34, 38]. Следует отметить исследования, соответствующие научному потенциалу вуза [11, 15, 21, 24, 45]. Вследствие, проведенных исследований были выделены проблемы модернизации российского высшего образования в оценках целевых социальных групп населения [14]. Рассмотрены вопросы значения коммуникации в профессиональной деятельности социального педагога [40]. Проведен анализ профессионального мастерства и компетентности

социальных работников учреждений социального обслуживания населения на местном уровне, представлены рекомендации по формированию трудового коллектива технологиями повышения уровня профессиональной подготовки персонала социальных организаций [12, 42].

Одним из показателей, характеризующих научную деятельность в образовательном учреждении, является, научная работа, связанная с защитами диссертаций. За период 2014 года были опубликованы научные статьи Левой Н.А., Личман Ю.П., Узенцовой Е.А. [28, 29, 30, 31, 36, 37], представляющие промежуточные результаты исследований на соискание научной степени.

Подводя итог, следует отметить, профессорско-преподавательский состав удовлетворен возможностью реализации научных интересов (89,60 %), это связано с тем, что университетская среда в настоящее время является стабильной площадкой для реализации научного потенциала населения на местном уровне. Научно-исследовательская деятельность университета является основополагающей для совершенствования образовательного процесса, повышения качества выпускаемых специалистов, научного потенциала учебного заведения. В перспективе ставим задачу привлечения студентов к научной работе, расширение направлений работы студенческого научного общества и научных кружков.

Использованные источники:

1. Андреева О.В., Богославцева Л.В., Отришко М.О., Романова Т.Ф. Финансовый аспект развития российской системы здравоохранения в условиях бюджетных реформ, Монография / Ростовский государственный экономический (РИНХ). Ростов-на-Дону, 2014.
2. Андреева О.В. Современные подходы к разработке финансовой политики и финансового механизма в здравоохранении Научно-методический электронный журнал, Концепт. 2014. Т. 20. С. 3771-3775.
3. Андреева О.В. Ключевые новации бюджетного кодекса российской федерации в сфере государственного (муниципального) финансового контроля. Наука и современность. 2014. № 27. С. 235-240.
4. Андреева О.В. Проблемы практического применения бюджетирования, ориентированного на результат, на местном уровне. Научные труды SWorld. 2014. Т. 26. № 1. С. 28-33.
5. Андреева О.В. Развитие финансового контроля - важное условие укрепления сферы государственных финансов. Научные труды SWorld. 2014. Т. 24. № 2. С. 35-37.
6. Андреева О.В. Итоги и направления развития финансовых основ здравоохранения. Научные труды SWorld. 2014. Т. 25. № 4. С. 37-40.
7. Андреева О.В. Роль муниципального бюджета в реализации социальной политики. Научные труды SWorld. 2014. Т. 24. № 2. С. 45-49.

8. Андреев А.С. Факты и гипотезы криминалистического учения о посткриминальном поведении лиц, связанных с преступной деятельностью. Новое слово в науке и практике: гипотезы и апробация результатов исследований. 2014. № 9. С. 139-143.
9. Андреев А.С. Результаты тематического анализа и проблем формирования криминалистического учения о посткриминальном поведении лиц, связанных с преступной деятельностью. Законность и правопорядок в современном обществе. 2014. № 17. С. 101-108.
10. Andreev A.S. A false alibi as a component of criminal activity and post-criminal behavior of the participants of the investigation and assize. Journal of Advanced Research in Law and Economics. 2014. Т. 5. № 2. С. 57- 62.
11. Давлятова С.В. Профессиональное мастерство и компетентность социальных работников. В сборнике: Современная наука: проблемы, инновации, решения - II Материалы международной научно-практической конференции. ответственный за выпуск Р.В. Глаголев; Курский институт социального образования (филиал) РГСУ, Факультет информационных технологий и социальной экологии. 2014. С. 175-177.
12. Давлятова С.В. Повышение профессионального мастерства и компетентности социальных работников. В сборнике: Наука и практика: мировые, российские и региональные тенденции развития Материалы Всероссийской научно-практической конференции. Филиал РГСУ в г. Сочи; Филиал РГСУ в г. Ставрополь; Издательство «Стерх»; под редакцией О.Ю. Колосовой; О.Л. Стародуб; Л.Г. Зимовец. Сочи-Ставрополь, 2014. С. 39-44.
13. Давлятова С.В. Особенности профессионально-личностного развития специалиста по социальной работе в период вузовского обучения. В сборнике: Актуальные вопросы развития социально-экономических систем в современном обществе материалы V международной научно-практической конференции. Саратов, 2014. С. 42-45.
14. Давлятова С.В. Проблемы модернизации российского высшего образования в оценках целевых социальных групп населения в сборнике: мировая наука и современное общество: актуальные вопросы экономики, социологии и права. Материалы IV Международной научно-практической конференции: в 2-х частях. 2014. С. 61-62.
15. Давлятова С.В. Портрет современного специалиста: методики оценки и результаты исследования. Социальная политика и социология. 2014. № 3 (104). С. 188-196.
16. Давлятова С.В. Влияние средств массовой коммуникации на личностные особенности несовершеннолетних. Приоритетные научные направления: от теории к практике. 2014. № 12. С. 92-95.
17. Dolyatovskiy V.A., Ivahnenko A.V., Dolyatovskiy L.V., Sushchenko L.G. Adaptive model of management of firm strategy in the market. В сборнике: Академическая наука - проблемы и достижения Материалы V

международной научно-практической конференции. North Charleston, SC, USA, 2014. С. 214.
18. La Tuff I., Dolyatovskiy L.V. Method of the choice of optimum strategy of development of firm. В сборнике: системный анализ в проектировании и управлении. Сборник научных трудов XVIII Международной научно-практической конференции. Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский Государственный Политехнический Университет, Дом ученых (в Лесном), 2014. С. 51-55.
19. Долятовский Л.В. Методика адаптации предприятия к изменяющейся конкурентной среде. В сборнике: Мировая наука и современное общество: актуальные вопросы экономики, социологии и права материалы V международной научно-практической конференции. Саратов, 2014. С. 76-80.
20. Долятовский Л.В. Управление развитием предприятия на основе анализа стохастических характеристик рынка. В сборнике: Мировая наука и современное общество: актуальные вопросы экономики, социологии и права материалы V международной научно-практической конференции. Саратов, 2014. С. 80-84.
21. Smith T., Dolyatovskiy V.A., Dolyatovskiy L.V. The ontologic concept of the organization of the knowledge base в сборнике: Системный анализ в проектировании и управлении. Сборник научных трудов XVIII Международной научно-практической конференции. Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский Государственный Политехнический Университет, Дом ученых (в Лесном), 2014. С. 83-86.
22. Bilombo P., Dolyatovskiy L., Gamaley Y.V. Application of the principle of the maximum for optimum control of economic systems in dynamics. В книге: Системный анализ в проектировании и управлении. Сборник научных трудов XVIII Международной научно-практической конференции. Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский Государственный Политехнический Университет, Дом ученых (в Лесном), 2014. С. 86-89.
23. Долятовский Л.В., Ивахненко А.В., Лисс Э.М., Сущенко С.А. Организация управления фирмой на основе слабых сигналов. Современные технологии управления. 2014. № 8 (44). С. 12-17.
24. Долятовский В.А., Долятовский Л.В., Лисс Э.М., Сущенко С.А. Система управления мотивацией персонала на основе градиентного подхода. Современные технологии управления. 2014. № 7 (43). С. 14-19.
25. Ковалев В.В. Диалог между властью и обществом (компаративный анализ). Социальная политика и социология. 2014. № 3 (104). С. 79-88.
26. Ковалев В.В., Сажина Л.В., Иванова Н.Б. Любовь к видеорегистраторам в России: социокультурные особенности менталитета или защита от коррупции дорожной полиции? Вестник Пермского университета. Философия. Психология. Социология. 2014. № 1 (17). С. 128-137.

27. Ковалев В.В. Научные предпосылки становления понятия «аксиологический стереотип» Фундаментальные и прикладные исследования: проблемы и результаты. 2014. № 13. С. 120-125.
28. Левая Н.А. Проблематика анализа кризиса семьи в работах современных социологов. Гуманитарные и социально-экономические науки. 2014. № 2. С. 103-106.
29. Левая Н.А. Неполная семья как фактор социальной нестабильности социума. Социальная политика и социология. 2014. № 3 (104). С. 211-221.
30. Левая Н.А. Эволюционный подход в оценке кризиса семьи. Психология и педагогика: методика и проблемы практического применения. 2014. № 38. С. 42-47.
31. Личман Ю.П., Анипенко Л.Н., Шевченко П.А. Влияние уровня интенсификации на эффективность производства зерна в Ростовской области. Вестник аграрной науки Дона. 2014. Т. 3. № 27. С. 68-75.
32. Узенцова Е.А. Профессиональное самоопределение учащихся городской и сельской школы. В сборнике: Россия и Европа: связь культуры и экономики Материалы IX международной научно-практической конференции. Ответственный редактор Уварина Н.В. 2014. С. 237-239.
33. Узенцова Е.А. Доминанты семантического пространства художественного текста: ключевое слово, концепт, символ. В сборнике: Интерпретация текста: лингвистический, литературоведческий и методический аспекты VII Международная научная конференция. под редакцией Г. Д. Ахметовой. Чита, 2014. С. 33-35.
34. Узенцова Е.А. Анализ опыта работы учреждения «Центр помощи семье и детям - Дом семьи города Азова» с многодетными семьями. В сборнике: Мировая наука и современное общество: актуальные вопросы экономики, социологии и права Материалы IV Международной научно-практической конференции в 2-х частях. Саратов, 2014. С. 96-98.
35. Узенцова Е.А. Доминанты семантического пространства художественного текста: ключевое слово, концепт, символ. Интерпретация текста: лингвистический, литературоведческий и методический аспекты. 2014. № 7. С. 33-35.
36. Узенцова Е.А. Метафора в индивидуально-авторской картине мира: феноменологический статус и суггестивный потенциал, Apriori. Серия: Гуманитарные науки. 2014. № 5. С. 15.
37. Узенцова Е.А. Символ в динамике образотворчества: эстетическая концепция мира. Аспирант. 2014. № 4. С. 89-91.
38. Шевченко О.Н. Специфика социальной обусловленности интернет - общения. В сборнике: Актуальные вопросы развития социально-экономических систем в современном обществе материалы V международной научно-практической конференции. Саратов, 2014. С. 107-109.

39. Шевченко О.Н. Технологии социальной работы с семьями, имеющими детей с ограниченными возможностями. В сборнике: Современная наука: проблемы, инновации, решения - II Материалы международной научно-практической конференции. ответственный за выпуск Р.В. Глаголев; Курский институт социального образования (филиал) РГСУ, Факультет информационных технологий и социальной экологии. 2014. С. 178-181.
40. Шевченко О.Н. Педагогическое просвещение, как актуальное направление современной социальной работы. В сборнике: Социокультурный менеджмент: содержание, проблемы, перспективы материалы III международной научно-практической конференции. Ответственный редактор Ильина Н.А.. Ульяновск, 2014. С. 283-286.
41. Шевченко О.Н. Особенности жизненного опыта пожилого человека как фактор его адаптации и социализации в условиях учреждения стационарного обслуживания. В сборнике: Социокультурный менеджмент: содержание, проблемы, перспективы материалы III международной научно-практической конференции. Ответственный редактор Ильина Н.А.. Ульяновск, 2014. С. 287-291.
42. Шевченко О.Н. Языковые барьеры и пути их преодоления в профессиональной деятельности социального работника. В сборнике: Россия и Европа: связь культуры и экономики Материалы IX международной научно-практической конференции. Ответственный редактор Уварина Н.В. 2014. С. 296-298.
43. Шевченко О.Н., Громакова В.Г. Социальные практики профилактики девиантного поведения детей и подростков в условиях учреждения интернатного типа. Социальная политика и социология. 2014. № 3 (104). С. 197-210.
44. Шевченко О.Н., Громакова В.Г. Детерминанты гендерной дифференциации языка. Социальная политика и социология. 2014. № 3 (104). С. 53-63.
45. Шевченко О.Н. Роль коммуникации в профессиональной деятельности социального педагога. Приоритетные научные направления: от теории к практике. 2014. № 12. С. 108-112.

Иванова А.А.
студент 5 курса
физико-математического факультета
Шарафеева Л.Р., старший преподаватель
кафедры информатики и дискретной информатики
Елабужский институт КФУ
Россия, г. Елабуга

ИЗУЧЕНИЕ И АНАЛИЗ ОПРОСА «ОТНОШЕНИЕ ШКОЛЬНИКОВ К РОБОТАМ»

Аннотация. В статье рассматривается анализ отношения школьников к роботам, в частности к андроидным роботам.

Ключевые слова: робот, робототехника, андроид, отношение робот-человек, анализ.

Роботы - это механические помощники человека, способные выполнять операции по заложенной в них программе и реагировать на окружение [1].

С момента своего появления полвека назад роботы прошли путь от примитивных механизмов до сложных, эффективных устройств, во многом превзойдя по своим возможностям человека. В ближайшие десятилетия всё более совершенные роботы станут незаменимыми помощниками людей и смогут взять на себя обеспечение большей части потребностей цивилизации.

В современном мире существует огромное количество разновидностей и конструкций роботов, например самые распространенные из них это Lego-роботы, андроидные роботы, промышленные роботы и т.д.

Хотелось бы узнать, каким направлением в робототехнике заинтересованы современные школьники, и как им помочь в изучении и освоении новых знаний по заинтересованным видам роботов. Для этого необходимо провести небольшое исследование по данному направлению.

Методика исследования заключается в следующем: опрос проводился с помощью анкеты в индивидуальной и анонимной форме. Анкета по своей структуре состоит из 8 открытых вопросов.

Количественный анализ результатов анкетирования представлен ниже (см. Таблицу 1).

№ вопроса	Варианты ответов	11 лет	12 лет	13 лет	14 лет	15 лет	16 лет	17 лет
1 вопрос	Положительно	12	10	10	10	18	16	10
	Отрицательно	2						
	Никак	2	2	2	2		2	2
2 вопрос	Да	16	12	10	12	18	18	12
	Нет			2				
	Никогда не слышал							
3	Да	6	6	4		4	6	

вопрос	Нет	6	6	8	10	14	10	10
	Нет желания	4			2		2	2
4 вопрос	Да, верю	7	6	8	6	16	14	8
	Нет, не верю							
	Возможно	2	6	4	6	2	4	4
5 вопрос	Да-конечно смогут	8	8	8	10	14	16	4
	Нет-не смогут	6	4		2	2	2	4
	Затрудняюсь ответить	2		4		2		4
6 вопрос	Lego-роботы	8	8	4	4	8	4	2
	Андроидные роботы	8	4	2	8	6	10	5
	Промышленные роботы			6		4	4	5
7 вопрос	Да	16	10	8	8	16	16	6
	Нет		2	4	4	2	2	6
8 вопрос	Лабораторный практикум	12	4	10	2	10	12	4
	Очное обучение	4	8		6	6	4	4
	Дистанционно			2	4	2	2	4

Таблица 1. Количественные результаты анкетирования

В ходе исследования было опрошено 100 учеников.

1. Из них 50% - мальчики и 50% - девочки.
2. Возрастная структура учеников
   16% - 11 лет;
   12% - 12 лет;
   12% - 13 лет;
   12% - 14 лет;
   18% - 15 лет;
   18% - 16 лет;
   12% - 17 лет;

В результате было опрошено 45 школьников из «Поспеловской СОШ» и 55 школьников из «Школы №10» г. Елабуга, с 5 по 11 классов (в возрасте с 11 по 17 лет) выборочно.

Ниже приведены итоги результатов опроса по вопросам в виде диаграмм:



Рисунок 6. Результаты по вопросу №1

Таким образом, большинство опрошенных учеников относятся к роботам положительно, т.е. заинтересованы их процветанием, нежели отрицательно.



Рисунок 7. Результаты по вопросу №2

98% школьников в курсе того, что у них в школах проводятся кружки по направлению «Робототехника». Но все же есть и те школьники, которые не знают о том, что у них в школах проводятся кружки по направлению «Робототехника». Их количество составляет 2% опрошенных.

- 44% опрошенных школьников заинтересованы и хотят узнать больше об андроидных роботах;
- 38% опрошенных школьников заинтересованы и хотят узнать больше об Lego-роботах;
- 18% опрошенных школьников заинтересованы и хотят узнать больше об промышленных роботах.



Рисунок 8. Результаты по вопросу №6



Рисунок 9. Результаты по вопросу №8

- Для того, чтобы получить больше знаний по андроидным роботам 55% опрошенных школьников предпочитают лабораторный практикум по андроидным роботам.

– Для того, чтобы получить больше знаний по андроидным роботам 33% опрошенных школьников предпочитают очное обучение, т.е. аудиторные занятия по изучению андроидных роботов.
– Для того, чтобы получить больше знаний по андроидным роботам 14% опрошенных школьников предпочитают дистанционное обучение, т.е. самостоятельное изучение.

Из выше изложенных результатов исследования можно сделать вывод, что в наше время большинство школьников относятся к роботам доброжелательно, и в свою очередь, посещая кружки, хотят знать больше про роботов, контактировать, управлять, создавать и улучшать их.

Основываясь на полученные результаты по таким вопросам как: «Верите ли вы в развитие Робототехники» и «Смогут ли роботы заменять человека в некоторых областях деятельности?», можно сказать, что многие ученики верят в развитие направления «Робототехника», и считают что в будущем, роботы смогут заменять человека во многих областях деятельности (в медицине, автоматизации, космических исследованиях, вооруженных силах России и т.д.).

Самое занимательное в том, что опрошенные школьники знают множество видов роботов (Lego-роботы, андроидные, промышленные и т.д.), и на этом не останавливаются. Они в свою очередь хотят получить больше знаний умений и навыков по направлению «Андроидные роботы».

В настоящее время в рамках программы «Образовательная робототехника», практически во всех школах нашей страны проводятся кружки направленные на Робототехнику, за основу их взяты Lego-роботы. Конечно же, Lego-роботы помогают детям в усвоении многих понятий (таких как масштаб, нагрузки, алгоритм, моделирование и т.д.), так же собирать множество конструкций, включая свое воображение и фантазию. Но все же, если сравнить Lego-роботы с андроидными, то первые во многом ограничены, а у вторых возможностей на много больше. Например: используя андроидную технику создаются конструкции схожие с человеком (т.е. человекоподобные роботы); так же андроиды используются повсюду и в нашей жизни (телефоны, компьютеры, навигаторы и т.д.). Исходя из этого можно предположить, что Lego-роботы это лишь первая ступень, а андроидные роботы это следующая ступень в эволюции роботизации.

Результаты опроса показали следующее: существует проблема в том, что школьники добровольно хотят получать новые знания умения и навыки по направлению «Андроидные роботы», но для этого не имеется достаточных материалов, информаций и источников. Выяснилось, что лучшим решением данной проблемы будет разработка лабораторного практикума по изучению андроидных роботов.

Использованные источники
1. Журнал «XXI век» – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://michail777.livejournal.com/7193.html.

УДК 373.24

Ионова Г.А.
воспитатель, первая квалификационная категория
МБДОУ №12 «Брусничка»
Россия, г. Усть-Илимск

РОЛЬ ДИДАКТИЧЕСКИХ ИГР И УПРАЖНЕНИЙ ДЛЯ ОБОГАЩЕНИЯ СЛОВАРНОГО ЗАПАСА У ДЕТЕЙ ДОШКОЛЬНОГО ВОЗРАСТА С НАРУШЕНИЕМ РЕЧИ

Статья посвящена роли дидактических игр и упражнений для обогащения словарного запаса у детей дошкольного возраста с нарушением речи.
Ключевые слова: дошкольное образование, дидактические игры, речевое развитие, словарный запас, нарушение речи.
The article is devoted to the role of the didactic games and exercises to enrich the vocabulary of preschool children with speech impairments.
Keywords: pre-school education, educational games, language development, vocabulary, speech-impaired.

С рождения ребенка окружает множество звуков: речь людей, музыка, шелест листьев, щебетание птиц и т.п. Но из всех звуков, воспринимаемых ухом ребенка, лишь речевые звуки, и то только в словах, служат целям общения его со взрослыми, средством передачи различной информации, побуждения к действию.

Речь – великий дар природы, благодаря которому люди получают широкие возможности общения друг с другом. Речь объединяет людей в их деятельности, помогает понять, формирует взгляды и убеждения, оказывает человеку огромную услугу в познании мира. Однако на появление и становление речи природа отводит человеку очень мало времени – ранний и дошкольный возраст. Именно в этот период создаются благоприятные условия для развития устной речи, закладывается фундамент для развития устных и письменных форм речи (чтения и письма) и последующего речевого и языкового развития ребёнка.

Словарь - один из компонентов речевого развития ребенка. Овладение словарем является важным условием умственного развития, поскольку содержание исторического опыта, присваиваемого ребенком в онтогенезе, обобщено и отражено в речевой форме и прежде всего в значениях слов. Усвоение словаря решает задачу накопления и уточнения представлений, формирования понятий, развития содержательной стороны мышления. Одновременно с этим происходит развитие операциональной стороны мышления, поскольку овладение лексическим значением

происходит на основе операций анализа, синтеза, обобщения. Бедность словаря мешает полноценному общению, а, следовательно, и общему развитию ребенка. И напротив, богатство словаря является признаком хорошо развитой речи и показателем высокого уровня умственного развития. Ни для кого не секрет, что во время обучения в начальных классах у ребенка возникают трудности, особенно в овладении русским языком. Это связано с недостаточным уровнем развития речи. Многие дети с трудом строят фразу, не имеют грамматически правильно оформить предложения, у них бедный словарный запас. Такие недочеты не заметны дома, но выявляются на уроках в школе.

Обучение и развитие детей с нарушением речи на сегодняшний день является одной из важнейших проблем в дошкольной педагогике. Своевременное развитие словаря - один из важнейших факторов подготовки к школьному обучению Р.И. Лалаева, Н.В. Серебрякова считают, что развитие словаря ребенка тесно связано, с одной стороны, с развитием мышления и других психических процессов, а с другой стороны, с развитием всех компонентов речи: фонетико-фонематического и грамматического строя речи [1].

В отечественной методике развития речи задачи словарной работы в детском саду были определены в трудах Е. И. Тихеевой, О. И. Соловьевой, М. М. Кониной:

- *обогащение словаря новыми словами* - усвоение детьми ранее неизвестных слов, а также новых значений ряда слов, уже имеющихся в их лексиконе. Обогащение словаря происходит, в первую очередь, за счет общеупотребительной лексики (названия предметов, признаков и качеств, действий, процессов и др.).

- *закрепление и уточнение словаря* - эта задача обусловлена тем, что у детей слово не всегда связано с представлением о предмете. Они часто не знают точного наименования предметов. Поэтому сюда входят углубление понимания уже известных слов, наполнение их конкретным содержанием, на основе точного соотнесения с объектами реального мира, дальнейшего овладения обобщением, которое в них выражено, развитие умения пользоваться общеупотребительными словами.

- *активизация словаря* - усваиваемые детьми слова делятся на две категории: пассивный словарь (слова, которые ребенок понимает, связывает с определенными представлениями, но не употребляет) и активный словарь (слова, которые ребенок не только понимает, но активно, сознательно при всяком подходящем случае употребляет в речи). В работе с детьми важно, чтобы новое слово вошло в активный словарь. Это происходит только в том случае, если оно будет закреплено и воспроизведено ими в речи. Ребенок должен не только слышать речь воспитателя, но и воспроизводить ее много раз, так как при восприятии

участвует, в основном, только слуховой анализатор, а в говорении - еще и мускульно-двигательный и кинестетический анализаторы.

Новое слово должно войти в словарь в сочетании с другими словами, чтобы дети привыкли употреблять их в нужных случаях. Например, дети свободно говорят строфы К. Чуковского: «Да здравствует мыло душистое!» - но редкий ребенок, нюхая розу, скажет: «Какой душистый цветок» или, трогая пушистую шапочку: «Какая пушистая шапочка!» В первом случае он скажет, что цветок хорошо пахнет, во втором - что шапочка мягкая. Следует обращать внимание на уточнение значения слов на основе противопоставления антонимов и сопоставления слов, близких по значению, а также на усвоение оттенков значений слов, на развитие гибкости словаря, на употребление слов в связной речи, в речевой практике [4].

- *устранение из речи детей нелитературных слов* - диалектные, просторечные, жаргонные. Это особенно необходимо, когда дети находятся в условиях неблагополучной языковой среды.

Одним из самых необходимых условий обогащения словарного запаса дошкольников является применение дидактических игр, так как кроме речевого развития, в игре осуществляется познавательное развитие, оно способствует расширению представлений об окружающей действительности, совершенствованию внимания, памяти, наблюдательности и мышления. Игра развивает язык, а язык организует игру. Систематическое применение дидактических игр в детском саду и вне его может послужить созданию благоприятных условий для успешной подготовки детей к обучению в школе. Для пополнения и активизации словарного запаса эффективными могут быть словесные игры, которые являются разновидностью дидактических игр, направленных на развитие речи ребенка. Игры развивают внимание, сообразительность, быстроту реакции, связную речь.

Дидактические игры - широко распространенный метод словарной работы. Словарные игры проводятся с игрушками, предметами, картинками и на вербальной основе (словесные). Игровые действия в словарных играх дают возможность, главным образом, активизировать имеющийся запас слов. Новые слова не вводятся. Словарные дидактические игры помогают развитию как видовых, так родовых понятий, освоению слов в их обобщенных значениях. В этих играх ребенок попадает в ситуации, когда он вынужден использовать приобретенные ранее знания и словарь в новых условиях.

Дидактические игры - это обучающие игры. Они создаются взрослыми в целях воспитания и обучения детей. Для играющих детей воспитательно-образовательное значение реализуется через игровую задачу, игровые действия, правила. Эти игры способствуют развитию

познавательной деятельности, интеллектуальных операций, представляющих собой основу обучения.

Игра более чем какая-либо другая форма активности отвечает потребностям ребёнка-дошкольника. Она является лучшим средством для обогащения словаря. Игра также незаменима как средство воспитания памяти, наблюдательности, сообразительности. В процессе логопедических занятий с детьми игра приобретает особое значение: она служит средством, содействующим привитию детям новых положительных речевых навыков.

Дидактические игры являются одним из средств, способствующим уточнению имеющихся у детей представлений о предметах и явлениях, обогащению словаря. Так дидактические игры с игрушками и предметами: «Кукла Катя проснулась», «Кукла Катя обедает», «Магазин игрушек» помогают закрепить знания детей о названии одежды куклы, столовой посуды, игрушек, активизирует речь. Игра «Новая кукла» учит детей правильно называть предметы мебели в групповой комнате, закрепляет знания детей об их назначении, активизирует речь. Настольно-печатные игры, например: «Парные картинки», «Домино», «Лото», «Чьи детки?» формируют речь, закрепляют знания детей о растениях, животных и их детёнышах, овощах и фруктах. С накоплением существительных в словаре детей появляются обобщающие понятия (одежда, посуда, мебель, игрушки, животные, растения). Манипулируя игрушками в процессе игры дети обозначают действия: кукла сидит, стоит, ест, пьёт, спит, упала, плачет, танцует с мишкой и т.п., т.е. употребляют глаголы. В играх: «Больше-меньше», «Кто скорее соберет?», «Чудесный мешочек» дети учатся видеть особенности предметов и выделять характерные признаки и качества, закрепляют свои знания о цвете и величине, обогащают словарь прилагательными. Дидактические игры - это обучающие игры, которые влияют на уточнение и обогащение словаря детей раннего возраста. Игра отвечает естественным потребностям ребёнка раннего возраста. Игра способствует нормальному развитию психических познавательных процессов: восприятия, мышления, речи, памяти, воображения.

Игра, используемая для обучения, должна содержать, прежде всего, обучающую, дидактическую задачу. Играя, дети решают эту задачу в занимательной форме, которая достигается определенными игровыми действиями. « Игровые действия составляют основу дидактической игры - без них невозможна сама игра. Они являются как бы рисунком сюжета игры». Обязательными структурными элементами дидактической игры являются: обучающая и воспитывающая задача, игровые действия и правила. Дидактическая игра отличается от игровых дидактических упражнений тем, что выполнение в ней игровых правил направляется, контролируется игровыми действиями [2].

Так любая игра становится дидактической, если имеются ее основные компоненты: дидактическая задача, правила и игровые действия.

Дидактические упражнения в отличие от дидактической игры не имеет игровых правил. Игровая задача словарных упражнений состоит в быстром подборе соответствующего слова. Она представляет для детей определенную сложность. Поэтому особое внимание следует уделять подбору речевого материала, постепенности в усложнении заданий, их связи с предыдущими этапами работы над словом.

Основным содержанием лексических упражнений являются различные виды классификации слов: по родовому признаку (по группам: овощи, фрукты, посуда); по родовому и подродовому признакам (животные, домашние животные, дикие животные); по свойствам (цвет, вкус, величина, материал); составление словосочетаний и предложений с антонимами, многозначными словами; распространение предложений. Отличительной чертой является то, что большинство из них одновременно направлено на формирование грамматической стороны речи: на согласование слов, словоизменение, употребление слова в составе предложения, что объясняется единством лексических и грамматических значений слова. Такой тип упражнений можно назвать лексико-грамматическим. Таким образом, в словарной работе используется совокупность разных методов и приемов в зависимости от степени овладения детьми слова.

Из словесных игр очень интересными для развития словаря являются игры - предположения. Игры-предположения «Что было бы..?» или «Что бы я сделал...», «Кем бы хотел быть и почему?», «Кого бы выбрал в друзья?» и др. Дидактическое содержание игры заключается в том, что перед детьми ставится задача и создается ситуация, требующая осмысления последующего действия. Игровая задача заложена в самом названии «Что было бы..?» или «Что бы я сделал...». Игровые действия определяются задачей и требуют от детей целесообразного предполагаемого действия в соответствии с поставленными условиями или созданными обстоятельствами. Начиная игру, воспитатель говорит: «Игра называется «Что было бы..?» Я начну, а продолжать будет каждый из вас. Слушайте: «Что было бы, если бы вдруг погасло электричество во всем городе?». Дети высказывают предположения, констатирующие или обобщенно-доказательные. К первым относятся предположения: «Стало бы темно», «Нельзя было бы играть», «Нельзя читать, рисовать» и т. д., которые дети высказывают исходя из своего опыта. Более содержательные ответы: «Заводы не могли бы работать, например, выпекать хлеб», «Остановились бы трамваи, троллейбусы, и люди опоздали бы на работу» и т.д.

В процессе правильно построенной и систематической словарной работы ребенок накапливает необходимый запас слов, постепенно

овладевает способами выражения в слове определенного содержания и в конечном итоге приобретает умение выражать свои мысли наиболее точно и полно [3].

Таким образом, в дошкольном возрасте ребенок должен овладеть таким словарем, который позволил бы ему общаться со сверстниками и взрослыми, успешно обучаться в школе, понимать литературу, телевизионные и радиопередачи и т. д. Именно поэтому дошкольная педагогика рассматривает развитие словаря у детей как одну из наиболее важных задач развития речи. Развитие активного словаря детей посредством дидактической игры будет достаточно эффективным, так как дидактическая игра представляет собой многоплановое, сложное педагогическое явление: она является и игровым методом обучения детей дошкольного возраста, и формой обучения, и самостоятельной игровой деятельностью, и средством всестороннего воспитания личности ребенка. Именно в дидактической игре ребенок получает возможность совершенствовать, обогащать, закреплять, активизировать свой словарь.

Использованные источники:

1. Алексеева М. М., Яшина Б. И. Методика развития речи и обучения родному языку дошкольников: Учеб. пособие для студ. высш. и сред, пед. учеб. заведений. - 3-е изд., стереотип. - М.: Издательский центр «Академия», 2000.
2. Бондаренко А. К. Дидактические игры в детском саду: Кн. Для воспитателя дет. сада. - 2- е изд., дораб. - М.: Просвящение, 1991.
3. Бондаренко А. К. Словесные игры в детском саду. Пособие для воспитателя детского сада. М., Просвящение, 1974.
4. Мухина В. Детская психология. - М.: ООО Апрель Пресс, ЗАО Изд-во ЭКСМО-Пресс, 2000.

Левая Н.А.
преподаватель кафедры социальной работы и менеджмента
Российский государственный социальный университет
филиал в г. Азове, Российская федерация

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ

«…Педагог только тогда сможет побудить учащихся заниматься исследовательской деятельностью, когда он сам является исследователем».
Д.М. Лихачев

Научные исследования являются одним из определяющих факторов развития профессионализма, от них зависит и уровень преподавания и связь обучения с современной жизнью. Научно – исследовательская деятельность профессорско-преподавательского состава направлена на эффективность подготовки профессионально – компетентностного специалиста, что является одной из основных задачей современного Вуза.

В статье проведен анализ научно- исследовательской деятельности профессорско- преподавательского состава филиала Российского государственного социального университета в г. Азове за период 2011-2014 год. Основными направлениями научно-исследовательской деятельности преподавателей филиала РГСУ в г.Азове являются участие в научных и научно-практических конференциях, подготовка и издание учебных пособий, а так же публикация статей и тезисов. Основные результаты научных исследований за период 2011-2014 год представлены в научной электронной библиотеке elibraru.ru. Так к.юр.н. доцент А.С. Андреев много научных трудов посвятил вопросам криминалистического характера [2,4,5,3], а так же понятию «ложное алиби» [6,7,1].

Социально-писихологический аспект представлен в работах к.пс.н. доцента С.В. Давлятовой - «Социально-психологические проблемы и характер отношений между осужденными женщинами и их малолетними детьми» [15], «Социально-психологическая реабилитация в работе с детьми с проблемами в обучении» [14], «Социальная адаптация женщин в постпенитенциарный период» [13], «Особенности личностного самоопределения социально - дезадаптированных подростков» [8], «Проблемы модернизации российского высшего образования в оценках целевых социальных групп населения в сборнике: мировая наука и современное общество: актуальные вопросы экономики, социологии и права» [10].

Актуальные вопросы современного Российского общества рассматривали: В.В. Ковалев [18,16,17], Н.А. Левая [23,20], О.Н. Шевченко [37,40].

Тема социального института семьи нашла свое отражение в работах: Н.А. Левой [21,19,24,22], О.Н. Шевченко [44], Е.А. Узенцова [25], С.В.Давлятова [12]. Так же научные труды профессорско-преподавателького состава посвящены социальным [41,36,35,9,38,39,11], филологическим вопросам [26,,28], а также вопросам образования [31]. Исследователи освещают проблемы интернет общения [34] и языковых барьеров [42], гендерной дифференциации языка [43] и причины социальной обусловленности речи [33], ряд работ отражают научные положения диссертационных исследований [29,30,32].

Таким образом, научный потенциал ВУЗа определяется публикационной активностью его сотрудников. Научно-исследовательская деятельность позволяет реализовать инновационные разработки и проекты, добиться апробации и внедрения научных результатов

Использованные источники:

1. Андреев А.С. Алексиенко О.Н. Ложное алиби как прием противодействия раскрытию и расследованию преступлений против жизни и здоровья // Научные труды SWorld. 2013. Т. 29. № 1. С. 12-17.

2. Андреев А.С. Некоторые дискуссионные вопросы понятия и сущности противодействия расследованию преступлений // Научные труды SWorld. 2011. Т. 9. № 3. С. 56-60.
3. Андреев А.С. Результаты тематического анализа и проблем формирования криминалистического учения о посткриминальном поведении лиц, связанных с преступной деятельностью. Законность и правопорядок в современном обществе. 2014. № 17. С. 101-108.
4. Андреев А.С. Теоретико-прикладные вопросы уточнения объекта криминалистической науки // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2013. № 5-2. С. 27-37.
5. Андреев А.С. Факты и гипотезы криминалистического учения о посткриминальном поведении лиц, связанных с преступной деятельностью. Новое слово в науке и практике: гипотезы и апробация результатов исследований. 2014. № 9. С. 139-143.
6. Андреев А.С., Алексиенко О.Н. Взаимосвязи и взаимозависимости между способом преступления и содержанием ложного алиби // Научные труды SWorld. 2011. Т. 9. № 3. С. 61-69.
7. Андреев А.С., Алексиенко О.Н. Обстановка совершения преступлений в структуре факторов, причинно обуславливающих обоснование, выдвижение и отстаивание ложного алиби // Научные труды SWorld. 2011. Т. 9. № 3. С. 70-75.
8. Давлятова С.В. Особенности личностного самоопределения социально - дезадаптированных подростков // Научные труды SWorld. 2013. Т. 17. № 1. С. 9-12.
9. Давлятова С.В. Особенности профессионально-личностного развития специалиста по социальной работе в период вузовского обучения. В сборнике: Актуальные вопросы развития социально-экономических систем в современном обществе материалы V международной научно-практической конференции. Саратов, 2014. С. 42-45.
10. Давлятова С.В. Проблемы модернизации российского высшего образования в оценках целевых социальных групп населения в сборнике: мировая наука и современное общество: актуальные вопросы экономики, социологии и права. Материалы IV Международной научно-практической конференции: в 2-х частях. 2014. С. 61-62.
11. Давлятова С.В. Проблемы социальной работы с осужденными и вопросы их ресоциализации // Ученые записки Российского государственного социального университета. 2012. № 3. С. 33-36.
12. Давлятова С.В. Профессиональная замещающая семья как форма заботы о детях, лишенных родительского попечения // Научные труды SWorld. 2013. Т. 17. № 1. С. 12-16.
13. Давлятова С.В. Социальная адаптация женщин в постпенитенциарный период // Научные труды SWorld. 2013. Т. 19. № 4. С. 74-76.

14. Давлятова С.В. Социально-психологическая реабилитация в работе с детьми с проблемами в обучении // Научные труды SWorld. 2013. Т. 18. № 2. С. 33-36.
15. Давлятова С.В. Социально-психологические проблемы и характер отношений между осужденными женщинами и их малолетними детьми // Социальная политика и социология. 2013. № 4-2 (97). С. 155-162.
16. Ковалёв В.В. Реализация интегративных функций искусственных стереотипов в процессе модернизации современного Российского общества // Научный потенциал. 2013. № 3 (12). С. 94-99.
17. Ковалев В.В. Диалог между властью и обществом (компаративный анализ). Социальная политика и социология. 2014. № 3 (104). С. 79-88.
18. Ковалев В.В. Реализация интегративных функций искусственных стереотипов в процессе модернизации современного Российского общества // Культура. Наука. Интеграция. 2013. № 2 (22). С. 22-26.
19. Левая Н.А. Неполная семья как фактор социальной нестабильности социума. Социальная политика и социология. 2014. № 3 (104). С. 211-221.

20. Левая Н.А. Неполные семьи в России: проблемы социальной регуляции. Гуманитарные и социально-экономические науки. - Ростов-на-Дону, 2014. - №6
21. Левая Н.А. Проблематика анализа кризиса семьи в работах современных социологов. Гуманитарные и социально-экономические науки. 2014. № 2. С. 103-106.
22. Левая Н.А. Социальное положение одиноких матерей // Научные труды SWorld. 2013. Т. 20. № 1. С. 27-31.
23. Левая Н.А. Социальный статус одиноких матерей в Российском обществе // Образование. Наука. Инновации: Южное измерение. 2013. № 5 (31). С. 60-64.
24. Левая Н.А. Эволюционный подход в оценке кризиса семьи. Психология и педагогика: методика и проблемы практического применения. 2014. № 38. С. 42-47.
25. Узенцова Е.А. Анализ опыта работы учреждения «Центр помощи семье и детям - Дом семьи города Азова» с многодетными семьями. В сборнике: Мировая наука и современное общество: актуальные вопросы экономики, социологии и права Материалы IV Международной научно-практической конференции в 2-х частях. Саратов, 2014. С. 96-98.
26. Узенцова Е.А. Доминанты семантического пространства художественного текста: ключевое слово, концепт, символ. В сборнике: Интерпретация текста: лингвистический, литературоведческий и методический аспекты VII Международная научная конференция. под редакцией Г. Д. Ахметовой. Чита, 2014. С. 33-35.
27. Узенцова Е.А. Доминанты семантического пространства художественного текста: ключевое слово, концепт, символ. Интерпретация

текста: лингвистический, литературоведческий и методический аспекты. 2014. № 7. С. 33-35.
28. Узенцова Е.А. Метафора в индивидуально-авторской картине мира: феноменологический статус и суггестивный потенциал, Apriori. Серия: Гуманитарные науки. 2014. № 5. С. 15.
29. Узенцова Е.А. О проблемах исследования символа // Научные труды SWorld. 2013. Т. 26. № 1. С. 41-47.
30. Узенцова Е.А. Понятие концепта в современной лингвистической науке // Научные труды SWorld. 2013. Т. 24. № 2. С. 25-29.
31. Узенцова Е.А. Профессиональное самоопределение учащихся городской и сельской школы. В сборнике: Россия и Европа: связь культуры и экономики Материалы IX международной научно-практической конференции. Ответственный редактор Уварина Н.В. 2014. С. 237-239.
32. Узенцова Е.А. Символ в динамике образотворчества: эстетическая концепция мира. Аспирант. 2014. № 4. С. 89-91.
33. Шевченко О.Н. Влияние социума на речевые особенности индивида // Научные труды SWorld. 2013. Т. 20. № 1. С. 31-33.
34. Шевченко О.Н. Интернет-общение как часть языковой палитры современного социума // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2013. № 7. С. 254. 256.
35. Шевченко О.Н. Особенности жизненного опыта пожилого человека как фактор его адаптации и социализации в условиях учреждения стационарного обслуживания. В сборнике: Социокультурный менеджмент: содержание, проблемы, перспективы материалы III международной научно-практической конференции
36. Шевченко О.Н. Педагогическое просвещение, как актуальное направление современной социальной работы. В сборнике: Социокультурный менеджмент: содержание, проблемы, перспективы материалы III международной научно-практической конференции. Ответственный редактор Ильина Н.А.. Ульяновск, 2014. С. 283-286.
37. Шевченко О.Н. Роль взаимоотношений между поколениями в формировании и укреплении семейных традиций // Ученые записки Российского государственного социального университета. 2012. № 3. С. 103-110.
38. Шевченко О.Н. Роль коммуникации в профессиональной деятельности социального педагога. Приоритетные научные направления: от теории к практике. 2014. № 12. С. 108-112.
39. Шевченко О.Н. Социальная работа по профилактике девиантного поведения детей и подростков в условиях учреждений интернатного типа (обобщение практического опыта) // Социальная политика и социология. 2013. № 4-2 (97). С. 192-205.
40. Шевченко О.Н. Специфика социальной обусловленности интернет - общения. В сборнике: Актуальные вопросы развития социально-

экономических систем в современном обществе материалы V международной научно-практической конференции. Саратов, 2014. С. 107-109.
41. Шевченко О.Н. Технологии социальной работы с семьями, имеющими детей с ограниченными возможностями. В сборнике: Современная наука: проблемы, инновации, решения - II Материалы международной научно-практической конференции. ответственный за выпуск Р.В. Глаголев; Курский институт социального образования (филиал) РГСУ, Факультет информационных технологий и социальной экологии. 2014. С. 178-181.
42. Шевченко О.Н. Языковые барьеры и пути их преодоления в профессиональной деятельности социального работника. В сборнике: Россия и Европа: связь культуры и экономики Материалы IX международной научно-практической конференции. Ответственный редактор Уварина Н.В. 2014. С. 296-298.
43. Шевченко О.Н., Громакова В.Г. Детерминанты гендерной дифференциации языка. Социальная политика и социология. 2014. № 3 (104). С. 53-63.
44. Шевченко О.Н., Громакова В.Г. Социальные практики профилактики девиантного поведения детей и подростков в условиях учреждения интернатного типа. Социальная политика и социология. 2014. № 3 (104). С. 197-210.

Микитенко Е.Г.
магистрант 1 курса
Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) Донского государственного технического университета
Россия, г. Шахты

К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМЕ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛИЗМА СОЦИАЛЬНОГО РАБОТНИКА В СОЦИАЛЬНОЙ АКМЕОЛОГИИ

Статья посвящена проблеме достижения профессионализма социального работника в рамках научной отрасли социальной акмеологии. Проанализирована структура профессиональной компетентности социального работника как базового понятия в системе профессионализма. Также обозначены условия и факторы, способствующие достижению профессионализма в деятельности социального работника.

Ключевые слова: профессионализм, профессиональная компетентность, социальная акмеология, социальный работник.

Институт социальной работы в настоящее время является одним из важнейших в системе общественно значимых институтов нашей страны, что, в первую очередь, обусловлено постоянным ростом спроса на социальные услуги. Однако, в силу объективных причин удовлетворение данного спроса в полной мере невозможно. Это обусловлено, прежде

всего, экономическими трудностями в стране, а также дефицитом профессиональных кадров в данной сфере деятельности, которые бы обладали достаточным уровнем профессионального мастерства и профессиональной компетентности.

Ответной реакцией на проблему формирования и развития профессионализма работников социальной сферы стало возникновение такой научной отрасли, как социальная акмеология. Основоположником данного направления является исследователь А. И. Ляшенко. Впервые проблема профессионализма социальных работников была освещена в ее работе «Профессиональное становление социального работника».

Социальная акмеология представляет собой одно из направлений прикладной акмеологии. Центральной проблемой данного направления является проблема профессионализма социальных работников, выявление условий и факторов, повышающих эффективность их деятельности, стимулирующих прогрессивное личностно-профессиональное развитие. Также в данной области были разработаны модели профессионализма и профессиональной компетентности.

Существенное влияние на деятельность социального работника оказывают быстрое усложнение социального мира и динамизация социокультурных изменений. Поэтому, как верно заметил исследователь А.А. Деркач, «в условиях, когда фундаментальные изменения в обществе отражаются в ценностях актуальной культуры, в смене парадигм познания, профессиональное образование должно поставить перед собой важную задачу — формирование готовности специалистов социальной работы к жизни в усложняющемся, быстро меняющемся социальном мире»[3, С.11].

Особо значимыми факторами, оказывающими влияние на оптимизацию профессиональной деятельности специалистов социальной работы, являются профессиональная компетентность, опыт, профессиональные умения, личностно-деловыеи профессионально важные качества, потенциал личности, особенности мотивации личности

Достижению профессионализма социального работника будет способствовать достижение профессионального мастерства, а также развитие личностно-профессиональных качеств, черт характера, раскрытие потенциала личности и ее нравственное совершенствование.

Как уже было отмечено выше, немаловажное значение в социальной акмеологии отводится вопросу формирования у социального работника профессиональной компетенции. Компетенция– это комплексный интегрированный показатель, характеризующийпрофессиональный уровень специалиста, совокупность знаний, умений, навыков, способовдеятельности, порождающих готовность будущего специалиста к осуществлению профессиональной деятельности в любой (в том числе и нестандартной) ситуации, совокупность профессиональных и личностных качеств специалиста, необходимых ему для осуществленияэффективной

трудовой деятельности[4, С.65]. Компетентность– это совокупность сформированных компетенций, составляющая систему профессионализма специалиста в общем или жев той или иной области деятельности.

Исходя из вышеизложенного определения, можно утверждать, что компетентность работников социальных учреждений обусловлена синтезом таких социально-психологических детерминант, как знание (гносеологических компонент), умение (праксиологический компонент) и ценностные отношения и мотивы (аксиологический компонент).

Гносеологический компонент позволяет рассматривать компетентность как наличие знаний в различных предметных областях и специфичных для социальной работы, необходимых специалисту для достижения максимально эффективного уровня своей профессиональной деятельности и успешного выполнения своих профессиональных обязанностей.

Второй (праксиологический) компонент предполагает наличие умений и навыков владения социальными технологиями, средствами и приемами социальной работы, то есть раскрывает компетентность как потенциальную готовность решать задачи со знанием дела, способность вникать в сущность проблемы и умение успешно её решать.

Последний (аксиологический) компонент предполагает, что достичь компетентности можно лишь путем самообразования и саморазвития, а также с помощью осознания своей ответственности за принимаемые решения, от которых зависит социальная защищенность людей.

Формирование и развитие каждого компонента в личности специалиста позволит достичь высокого уровня профессионализма, и, следовательно, будет способствовать более полному и качественному удовлетворению спроса на социальные услуги.

Таким образом, проведенный теоретический анализ литературы по проблеме профессионализма социального работника позволил сделать следующие выводы. Деятельность социальных работников – это деятельность в особых специфических условиях. Социальную работу отличают ответственность, высокая психическая напряженность,большие нагрузки на эмоциональную и интеллектуальную сферу специалиста, необходимость постоянно придерживаться социальной роли, обусловленной профессиональнымсодержанием деятельности. В целях минимизации рисков принятия ошибочных решений в центре внимания социальной акмеологии должен стоять вопрос о выявлении и изучении условий и факторов, способствующих формированию и развитию профессионализма и компетентности у социальных работников.

Использованные источники:

1. Сотникова Н.В.Профессиональная деятельность и особенности личности специалистов системы социальной защиты населения// Акмеология. – 2004. – №1. – С. 40-45.

2. Селезнева Е.В., Майборода Т.А. Сущностная характеристика акмеологического развития // Акмеология. – 2010. – №1. – С. 20-26.
3. Деркач А.А. Психолого-акмеологические основания и средства оптимизации личностно-профессионального развития // Акмеология. – 2012. – №4. – С. 11-17.
4. Лаврентьева И.В. Социально-психологические детерминанты профессиональной компетентности будущих социальных работников // Акмеология. – 2013. – №4. – С. 64-67.

УДК 373.51

Митенева С.Ф., кандидат педагогических наук, доцент
доцент кафедры математики
и методики преподавания математики
Вологодский государственный университет
Россия, г. Вологда

ФОРМИРОВАНИЕ УМЕНИЯ РЕШАТЬ ТЕКСТОВЫЕ ЗАДАЧИ

Аннотация: Статья посвящена проблемам обучения учащихся решению текстовых задач. Особое внимание уделено формированию умений решать математические задачи, повышению эффективности развивающего потенциала математики.

Ключевые слова: обучение, умение, прием, задача, творческая деятельность.

FORMATION ABILITY TO SOLVE WORD PROBLEMS

The article is devoted to the problems of teaching students solving word problems. Particular attention is paid to the formation of the ability to solve mathematical problems, improve the efficiency of mathematics developing potential.

Keywords: teaching, skill, method, problem, creative activity.

Эффективность использования математических задач в качестве ведущего средства привития учащимся элементов математической культуры и основного средства обучения математике непосредственно зависит от того, насколько учащиеся владеют определенной совокупностью мыслительных умений, составляющих так называемое умение решать задачи. В научно-методической литературе подчеркивается, что «обучение через задачи - важнейший метод обучения, а умение решать задачи способствует сознательному и прочному овладению системой знаний и навыков самостоятельной работы, развитию мыслительных способностей учащихся, т.е. средством активизации творческой деятельности» [1, С.14].

Решение задач образует сложный процесс, в состав которого входят действующие математические знания, опыт в применении знаний и

определенная совокупность сформированных свойств мышления, проявляющихся в процессе решения задач.

К числу основных мыслительных умений, характерных для процесса решения задач, относятся следующие:

1) умение анализировать задачную ситуацию с целью выявления существенных отношений, установления полноты, непротиворечивости, независимости условия задачи или ее элементов;
2) умение соотносить известные элементы задачи с неизвестными, распознавать известные величины в различных сочетаниях, сопоставлять данную задачу с уже известными задачами или классами задач;
3) умение выявлять скрытые свойства задачной ситуации, создавать новые комбинации известных понятий и фактов, относящихся к элементам данной задачи, соотнося их с условием задачи и ее целью;
4) умение конструировать простейшие математические модели данной задачной ситуации, отождествлять элементы задачи с элементами модели, устанавливать сходность модели и задачной ситуации в существенных для решения задачи свойствах и отношениях;
5) умение обнаруживать структуру данной задачной ситуации, воспроизводить эту структуру в различных состояниях;
6) умение осуществлять мысленный эксперимент, предвидеть его результаты, строить гипотезы, высказывать догадки, расчленять данную задачу на подзадачи;
7) умение проверять выдвигаемые гипотезы индуктивным путем, опровергать контрпримером, уверенно и грамотно проводить соответствующие выкладки;
8) умение оформлять основные мысли кратко и четко, наглядно иллюстрировать ведущие идеи процесса решения задачи;
9) умение критически оценивать результаты решения задачи с различных точек зрения, обобщать результаты решения задачи, исследовать возможные частные случаи;
10) умение эффективно осуществлять отбор информации, содержащейся в задаче, процессе ее решения или его результатах, систематизировать эту информацию, соотнося ее с имеющимися знаниями, опытом и т. п.

Перечисленные мыслительные умения, органически сочетаясь с известными методами научного познания, образуют совокупность общих приемов решения задач, которые выражаются в форме эвристик, повышающих эффективность процесса решения как стандартных, так и нестандартных задач. Сформированность у учащихся умения решать задачи обеспечивает также и продуктивную работу в процессе решения

задач, способствуя тем самым повышению эффективности и качества воспитывающего и развивающего потенциала математики.

Кроме того, «эффективное обучение учащихся решению нестандартных задач может быть достигнуто в результате формирования обобщенных эвристических приемов умственной деятельности, рассмотрения нескольких способов решения задачи, привлечения учащихся к самостоятельному составлению задач» [2, С.133].

Поэтому «ключевым вопросом для учителя при планировании уроков является вопрос отбора задач, которые, с одной стороны, позволяют учащимся усваивать программный материал на требуемом уровне, а с другой стороны, позволяют учителю проконтролировать процесс обучения и достигнутое качество» [3, С.438].

Таким образом, умение решать задачи формируется в процессе обучения математике, если методика обучения направлена на всестороннее развитие у учащихся соответствующих мыслительных умений, качеств мышления и качеств личности; если в процессе решения задач учащиеся ориентируются на усвоение соответствующих приёмов их решения; если обучаются этим приемам целенаправленно и систематически.

Использованные источники:

1. Митенева С.Ф. Формирование творческих способностей обучающихся при изучении математики // Среднее профессиональное образование. 2010. №5. С.14-15.
2. Митенева С.Ф. Методические особенности обучения учащихся решению нестандартных задач // Вестник Челябинского государственного педагогического университета. 2010. №5. С.126-135.
3. Митенева С.Ф. Методические рекомендации по отбору задач в курсе математики средней школы // Наука и образование: новое время. 2015. №1(6). С. 438-444.

Продолятченко П.А., кандидат экономических наук
доцент кафедры «Естественнонаучные и
общепрофессиональные дисциплины»
Ростовский государственный университет путей сообщения
филиал в г. Туапсе
Россия, г. Туапсе, Краснодарский край

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ АУТСОРСИНГ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЦЕНТРОВ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ

Широкое распространение программ и других инициатив в области финансового просвещения обусловило актуальность проблем оценки их эффективности, результативности и необходимости создания многоуровневой системы повышения уровня финансовой грамотности населения России. Необходимыми элементами такой системы являются, по

нашему мнению, своеобразные «опорные точки» - центры финансовой грамотности (центры финансового просвещения) и развитие такой формы сотрудничества, как образовательный аутсорсинг.

Вопрос о создании Центров финансовой грамотности (ЦФГ) является одним из ключевых в реализации задач Концепции Национальной программы повышения уровня финансовой грамотности населения Российской Федерации. При этом, как справедливо отмечает профессор Е.Г.Попкова, «центр финансового образования служит институциональной основой проекта»[1, с. 59]. Основной целью создания и функционирования центров финансовой грамотности является проведение масштабного и системного обучения, консультирования, информирование различных категорий населения по вопросам осуществления разумных финансовых отношений с финансовыми институтами, принятия обоснованных решений в организации и управлении личными финансами и повышение эффективности защиты их прав как потребителей финансовых услуг. Для реализации данной цели перед центрами финансовой грамотности стоит целых комплекс разноплановых задач (образовательных, экономических, социальных и политических).

Основные образовательные задачи центров состоят в том, чтобы научить людей:

- грамотно управлять личными финансами, планировать свою финансовую деятельность, создавать сбережения;
- избегать потерь денежных средств в финансовых пирамидах и махинациях недобросовестных субъектов финансовых отношений;
- уверенно пользоваться современными финансовыми инструментами, обладая знаниями об их достоинствах и недостатках;
- осуществлять учет движения денежных поступлений и расходов, в том числе планирование личного (семейного) бюджета и сбережений;
- проводить обдуманную политику принятия решений в осуществлении финансирования домашнего хозяйства;
- постоянно заботиться о повышении уровня финансовой культуры и навыков;
- критически оценивать информационные потоки в области использования и привлечения финансовых ресурсов;
- экономить время и усилия при осуществлении финансовой деятельности.

Основными социальными задачами центров являются:

- оказание помощи и защиты гражданам в области финансовых отношений;
- способствование повышению благосостояния населения;

- воздействие на потребительское и инвестиционное поведение субъектов финансовых отношений;
- изменение психологии граждан как потребителей финансовых услуг (психологии вкладчика, психологии сберегателя);
- устранение противоречий между субъектами экономических отношений в вопросах использования и формирования финансовых ресурсов.

Основные политические задачи деятельности центров можно сформулировать следующим образом:

- формирование понимания у субъектов экономических отношений и в обществе в целом понимания необходимости финансовой грамотности как одного из наиболее важных элементов человеческой жизни;
- популяризация аналитического, системного подхода к окружающей действительности и перспективам развития экономики и общества России;
- распространение научных знаний в современных и доступных формах, исходя из чего основными экономическими задачами деятельности центров становятся развитие сферы личных финансов граждан и увеличение сбережений и инвестиций;
- снижение уровня бедности и финансовых потерь населения России;
- расширение финансовых возможностей использования денежных средств населения для развития экономики страны.

Прежде всего, ЦФГ решают первоочередные задачи, состоящие в том, «чтобы научить людей распоряжаться сбережениями, не терять деньги в финансовых пирамидах и махинациях, научить пользоваться современными финансовыми инструментами, выбирать стратегии накопления на старость, использовать финансовые инструменты, которые экономят время и усилия, формировать навыки планирования бюджета и сбережений, грамотно выбирать решение проблем финансирования образования и покупки жилья»[1, с. 75].

Центры финансовой грамотности создаются для того, чтобы население могло бесплатно напрямую получать объективную информацию и консультации об особенностях функционирования и регулирования различных сегментов финансового рынка, действии его финансовых инструментов и деятельности институтов (чего, однако, не скажешь о деятельности некоторых коммерческих и корпоративных центров, преследующих иные цели в своей деятельности). Для реализации целей и задач деятельности в центрах широко используются:

− интернет-сайты и социальные сети;
− экспертные лекции и мастер-классы;

– доступные для понимания статьи;
– деловые и настольные игры;
– дистанционные курсы обучения;
– обучающие изображения и комиксы;
– информационные видеоролики;
– памятки, брошюры и буклеты;
– ежемесячные публикации в постоянных рубликах прессы;
– онлайн-конференции и видеоконференции.

Следует отметить наличие довольно широкого разнообразия функционирующих в России центров финансовой грамотности (просвещения). Они отличаются по правовым формам организации, масштабам деятельности, целям и задачам проводимых мероприятий, приоритетным целевым группам населения, охватываемого деятельностью центров и проч. Прежде всего такие центры подразделяются на коммерческие и некоммерческие. Коммерческие центры создаются финансовыми организациями преимущественно в маркетинговых целях. Некоммерческие центры финансовой грамотности создаются, как правило, в рамках различных региональных программ повышения уровня финансовой грамотности населения и развития финансового образования как структуры администрации, при высших учебных заведениях, при торгово-промышленных палатах. В 2016 году планируется создать центры финансовой грамотности Центрального банка РФ в г. Краснодаре и г. Севастополе (в дальнейшем эта практика распространится на все региональные управления Банка России, возможно также создание подобных центров на базе банковских школ (колледжей) Банка России).

Наиболее перспективным, по нашему убеждению, является организация и функционирование Центров финансовой грамотности на базе высших учебно-образовательных учреждений (возможно даже в форме межвузовского образования). Преимуществом создания таких центров при ВУЗах являются:

- наличие образовательной материально-технической базы, накопленного научно-образовательного опыта, творческого потенциала преподавателей;
- возможность широкого привлечения к работе по повышению уровня финансовой грамотности студентов;
- схожесть образовательных и просветительских задач в области финансового образования и финансовой грамотности.

Так, например, многолетний опыт функционирования ЦФГ на базе Волгоградского государственного университета свидетельствует о том, что такая форма организации работы по реализации программ финансовой грамотности населения является наиболее эффективной. Многие регионы и ВУЗы с успехом используют опыт такого соединения центров и учебных заведений. Так, на базе факультета дополнительного профессионального

образования Саратовского социально-экономического института (филиала) ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова» был создан «Региональный центр финансовой грамотности» (РЦФГ), включающий в себя учебно-методический центр бухгалтерского учета и финансов, просветительский центр «Университет старшего поколения», Школу юного банкира, Малую финансовую академию. В 2015 году аналогичный центр открылся в Санкт-Петербургском государственном университете, где данный проект называют «экономической клиникой», в которой преподаватели и студенты определенных специальностей («Финансовый менеджмент», «Страхование», «Управление рисками»), а также известные финансовые эксперты помогают всем желающим, к примеру, рассчитать пенсию, получить страховые выплаты, рассмотреть преимущества и недостатки разных видов кредитов и депозитов, разобраться в доходности и рискованности финансовых инструментов. ЦФГ, созданные на базе ВУЗов, способны решать разносторонние вопросы повышения уровня финансового грамотности самих преподавателей и студентов, совершенствовать формы работы по финансовому консультированию и финансовому просвещению населения, реализовывать дополнительные общеобразовательные программы в очной и дистанционных формах, организовывать сетевую деятельность по реализации региональных и национальной программ в области финансовой грамотности, стать учебно-методическим и организационным куратором для обучения основам финансовой грамотности в школах и на рабочих местах. При этом важным критерием востребованности образовательных услуг ВУЗов по повышению финансовой грамотности населения является профессионализм, независимость, незаинтересованность в навязывании тех или иных финансовых продуктов [2, с 182-183].

Цели и задачи создания ЦФГ предопределяют разнообразные требования к преподавательскому составу, занимающемуся решением проблем повышения уровня финансовой грамотности россиян. При этом от сотрудника центра требуется доскональное знание широкого спектра финансовых услуг, как в теоретическом, так и в практическом плане. Очевидно, что только усилиями сотрудников ЦФГ нельзя обеспечить высокое качество в решении некоторых задач финансового просвещения. Поэтому в деятельности центров финансовой грамотности необходимо использовать внешние ресурсы через механизм образовательного аутсорсинга. Это обусловлено также ограниченностью штатной численности ЦФГ и невозможностью привлекать на работу «по совместительству» высококлассных специалистов по проблемным финансовым направлениям. Определенные трудности могут также возникать в методологической, издательской, рекламной, музейной, архивной и прочей работе. В этих условиях становится значимой необходимость применения инновационных технологий управления,

направленных на профессиональное и эффективное решение вероятностных проблем. К таким технологиям можно отнести образовательный аутсорсинг, который в теории инновационного управления трактуется как «выполнение отдельных функций (образовательных, управленческих, производственных, информационных, финансовых и др.) внешней организацией, располагающей для этого ресурсами на основе долгосрочного соглашения»[4, с. 33]. Идеология образовательного аутсорсинга сегодня актуальна и востребована именно благодаря тому, что отражает тенденции, происходящие в социально-экономическом развитии общества и в системе образования, а также тем возможностям, которые возникают при использовании данной формы сотрудничества. Аутсорсинг прежде всего следует рассматривать как механизм сбалансированного обмена компетенциями между субъектами. В контексте рассматриваемой нами проблемы причиной перехода центров финансовой грамотности к аутсорсингу является сосредоточение усилий на вопросах повышения качества финансовых консультаций, финансового обучения, развития навыков обращения с финансовыми инструментами и совершенствования отношений с финансовыми институтами, предполагающее взаимодействие и частичную передачу образовательных функций социальным партнерам (вузам, научным учреждениям, финансовым структурам и иным хозяйствующим субъектам).

В рамках востребованности аутсорсинговых образовательных услуг могут возникать специализированные организации – центры образовательного аутсорсинга. Основными направлениями подобных центров могут стать:

- оказание основных услуг образовательного аутсорсинга (методических, организационных, консалтинговых и проч.) образовательным учреждениям, субъектам, занимающимся финансовым просвещением и пропагандой финансовых услуг в сфере финансовой и юридической грамотности, основ потребительских и предпринимательских знаний;
- привлечение профессиональных участников финансового рынка, представителей бизнеса, государственных организаций и служб, а также иных заинтересованных органов, общественных и некоммерческих организаций к работе центра;
- оказание дополнительных видов аутсорсинговых услуг (образовательного консалтинга и HR-услуг (аутстаффинга)).

Центры финансовой грамотности могут стать подобными образованиями, не только пользующимися услугами образовательного аутсорсинга, но и выступающими в роли аутсорсера. Результатом использования образовательного аутсорсинга центрами финансовой грамотности станет преумножение интеллектуального капитала системы повышения уровня финансовой грамотности населения, образовательной

системы в целом и повышение эффективности его дальнейшего использования. При этом выгода для участников сообщества от использования образовательного аутсорсинга очевидна, она проявляется в:

- освобождении внутренних ресурсов, концентрации на ключевых аспектах деятельности, получении синергетического эффекта;
- оптимизации образовательных процессов в сфере финансовой грамотности;
- снижении затрат и уменьшении инвестиций в образовательную и просветительскую инфраструктуру;
- повышении способности быстро реагировать на внешние изменения;
- улучшении качественных и количественных параметров образовательных услуг;
- обострении здоровой конкуренции, самосовершенствовании структур системы, усилении ресурсной устойчивости.

В целом образовательный аутсорсинг имеет немалое количество плюсов и полезных возможностей. Возможности по использованию аутсорсинга в образовательном процессе на сегодняшний день неограниченны. Использование в деятельности центров финансовой грамотности сторонних профессионалов только повысит качество всего процесса и конкурентоспособность данных структур. Хотя, безусловно, функционирование ЦФГ должно базироваться на собственной команде профессионалов, осознающих важность и трудности решения поставленных задач, способных внести существенный вклад в реализацию Национальной программы повышения уровня финансовой грамотности населения Российской Федерации, а также региональных и корпоративных программ.

Использованные источники:

1. Попкова Е.Г., Новакова Е.И. Повышение финансовой грамотности населения на примере центра финансового образования «Citi Professors» // Финансовые исследования № 3, 2009. с. 56-59.
2. Бабаева Л.В. Роль центра финансовой грамотности ВолГУ в популяризации финансовых знаний населения Волгоградской области // Вестник Волгоградского государственного университета № 1, 2014. с. 74-76.
3. Продолятченко П.А. Формы повышения уровня финансовой грамотности в ВУЗах // Экономико-правовые аспекты реализации стратегии модернизации России: поиск модели эффективного социохозяйственного развития. Сборник статей международной научно-практической конференции. Краснодар: ЮИМ, 2015. с. 180-183.
4. Кормакова В.Н. Образовательный аутсорсинг в системе управления процессом самоопределения старшеклассников в сфере рабочих профессий // Вестник Адыгейского государственного университета № 1, 2010. С 32-37

УДК 37.013.32

Сайгушкина Е. В.
магистрант 2 года обучения
ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н.П. Огарева»
Россия, г. Саранск
Научный руководитель: Сергеев А. И.
кандидат филологических наук
доцент кафедры немецкой филологии
ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н.П. Огарева»
Россия, г. Саранск

АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРОВЕДЕНИЯ ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОГО УРОКА С ПРИМЕНЕНИЕМ РОЛЕВОЙ ИГРЫ В ОБУЧЕНИИ ДЕЛОВОЙ КОРРЕСПОНДЕНЦИИ НА ИНОСТРАННОМ ЯЗЫКЕ СТУДЕНТОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ

В статье описывается ход экспериментального урока с применением ролевых игр на основе кейс-метода в учебном процессе, цель – формирование профессионально-ориентированной языковой компетенции у студентов-экономистов высшего учебного заведения.

Ключевые слова: профессионально-ориентированная иноязычная компетенция, деловая корреспонденция, ролевые игры в учебном процессе, кейс-метод, экспериментальный урок

THE ANALYSIS OF THE RESULTS OF THE EXPERIMENTAL LESSON IN USING ROLE PLAY WHILE TEACHING BUSINESS CORRESPONDENCE TO STUDENTS OF ECONOMIC IN A FOREIGN LANGUAGE

In the article there is a description of the experimental lesson of using role plays based on a case-study method in an educational process, the purpose – the forming of the professionally-oriented foreign language competence among students of economic in the higher educational institution.

Keywords: a professionally-oriented foreign language competence, a business correspondence, role-plays in an educational process, a case-study method, an experimental lesson

Наиболее актуальной проблемой в высшей школе России сегодня является переход на компетентностно-ориентированное образование с формированием профессиональных компетенций. Осуществление успешной профессиональной деятельности в условиях соответствия мировым стандартам и конкурентоспособности состоит не только в профессиональном мастерстве, но и в овладении коммуникативными компетенциями, которые будут соответствовать определенным квалификационным характеристикам таких специалистов. В виду этого приоритетным направлением в обучении иностранным языкам студентов

неязыковых факультетов является формирование у обучающихся способности иноязычного общения в устной и письменной формах, которая будет способствовать осуществлению дальнейшей профессиональной деятельности в профилирующей области.

Теоретические вопросы высшего профессионального образования и методы работы со студентами неязыковых профилей в рамках формирования коммуникативной компетенции рассмотрены в трудах таких исследователей как И. А. Зимняя, О. И. Иванова, В. П. Фурманова, М. А. Хусаинова, И. Г. Баканова, А. Г. Измайлова, Е. И. Пассов, И. Д. Гальскова, Р. П. Мильруд, В их работах описаны теоретико-методологические, психолого-педагогические и организационно-содержательные основы формирования профессионально-ориентированной иноязычной коммуникативной компетенции при обучении письменной речи.

С учетом всех проанализированных подходов к пониманию профессионально-ориентированного обучения иностранному языку, понятие иноязычной коммуникативной компетенции рассматривается как важная интегративная характеристика личности специалистов, отражающая способность и готовность данной личности использовать знания иностранного языка, умения и навыки для решения профессиональных задач.

По мнению Е. И. Пассова, в устной речи реализуется меньшая часть потенциала языка, а большая часть потенциала заключена в письменной речи. Владение письменной речью позволяет реально использовать знания иностранного языка, находясь вне языковой среды, общаясь с носителями языка с помощью современных средств коммуникации. В. Н. Филатов говорит о том, что внешне выраженная, как и устная, письменная речь вторична и представляет собой фиксацию наших мыслей, ассоциаций.[139] В свою очередь, Р. П. Мильруд полагает, что письменные умения учащихся значительно отстают от уровня обученности другим видам речевой деятельности. Овладение письменной речью на иностранном языке долгие годы не являлось целью обучения, а выступало средством обучения другим видам речевой деятельности, и средством контроля сформированности речевых навыков и умений обучающихся.[140]

В рассмотренном контексте выявление наиболее эффективных способов формирования коммуникативной компетенции при обучении деловой корреспонденции на иностранном языке становится **актуальной** задачей. Изучением проблем формирования коммуникативной

[139] Бабинская П. К. Практический курс методики преподавания иностранных языков: учеб. пособие для студентов специальности «Современные иностранные языки» высших учебных заведений. - Минск, 2006. – С. 126

[140] Варданян М. Н. Практическая педагогика: Учебно-методическое пособие на основе метода case-study. – Тобольск: ТГСПА им. Д. И. Менделеева, 2009. – С. 5

компетенции при обучении письменной речи занимались такие известные методисты, как Т. П. Леонтьева, В. Н. Филатов, Е.И. Пассов, И. Д. Гальскова, Р. П. Мильруд, П. К. Бабинская, Н. И. Гез, и многие др. Именно теоретические и практические аспекты методологии приведенных авторов послужили основой проведенного нами экспериментального урока.

С учетом всех проанализированных теоретических и практических аспектов методологии рассмотренных выше авторов нами были созданы условия для проверки эффективности применения ролевых игр при обучении деловой корреспонденции на иностранном языке как способ «обучения в процессе работы» и выявления специфики и закономерностей протекания педагогического процесса в конкретных заданных условиях. А именно, нами был разработан сокращенный план экспериментального урока, который основывался на:

1. Соблюдении принципов коммуникативно-когнитивного подхода, поскольку развитие коммуникативной компетенции невозможно вне самого процесса коммуникации.
2. Профессионально-ориентированной практической подготовке, нацеленной на продуктивный вид иноязычной речевой деятельности – письмо.
3. Соблюдении принципов межпредметных связей при отборе материала и организации обучения.
4. Ориентации студентов на самостоятельную работу.
5. Выборе ролевой игры в качестве формы обучения.

Экспериментальный урок проводился на базе Мордовского государственного университета имени Н. П. Огарева города Саранск. В уроке приняли участие 16 студентов 1-го курса экономического факультета специальности «Государственное и муниципальное управление».

Для осуществления эффективной подготовки студентов к обучению деловой корреспонденции на немецком языке требуется четкая организация, учитывающая все факторы в образовательном процессе. В этой связи мы, в след за О. А. Чекун, основываясь на системном, деятельностном и культурологическом подходах, использовали модель подготовки студентов неязыковых факультетов, включающую мотивационно-целевой, содержательный, организационно-процессуальный и оценочно-результативный компоненты.[141]

Мотивационно-целевой компонент включал в себя совокупность целей по овладению языком и культурой на основе интереса к содержанию этих знаний и осуществления иноязычной профессиональной коммуникации с представителями других культур.

[141] Чекун О. А. Педагогические условия подготовки студентов к межкультурной коммуникации (на примере неязыковых факультетов вуза): диссертация ... кандидата педагогических наук: Москва, 2007. – С. 147

Содержательный компонент представлял собой комплекс лингвистических и культурных знаний и умений, касающихся изучаемой культуры и изучаемого модуля «Деловая корреспонденция».

Организационно-процессуальный компонент включал формы, методы и приемы обучения. В нашем случае был использован кейс-метод и работа студентов в парах.

Оценочно-результативный компонент включал критерии сформированности коммуникативной компетенции. Для выявления результатов нами сравнивались результаты обучения в контрольной и экспериментальной группах. В качестве формы контроля был выбран тест.

Работа осуществлялась в три этапа: констатирующий, формирующий и контрольный. Содержание и этапы проведения педагогического эксперимента (урока) могут быть представлены в виде схемы в соответствии с рисунком 1.

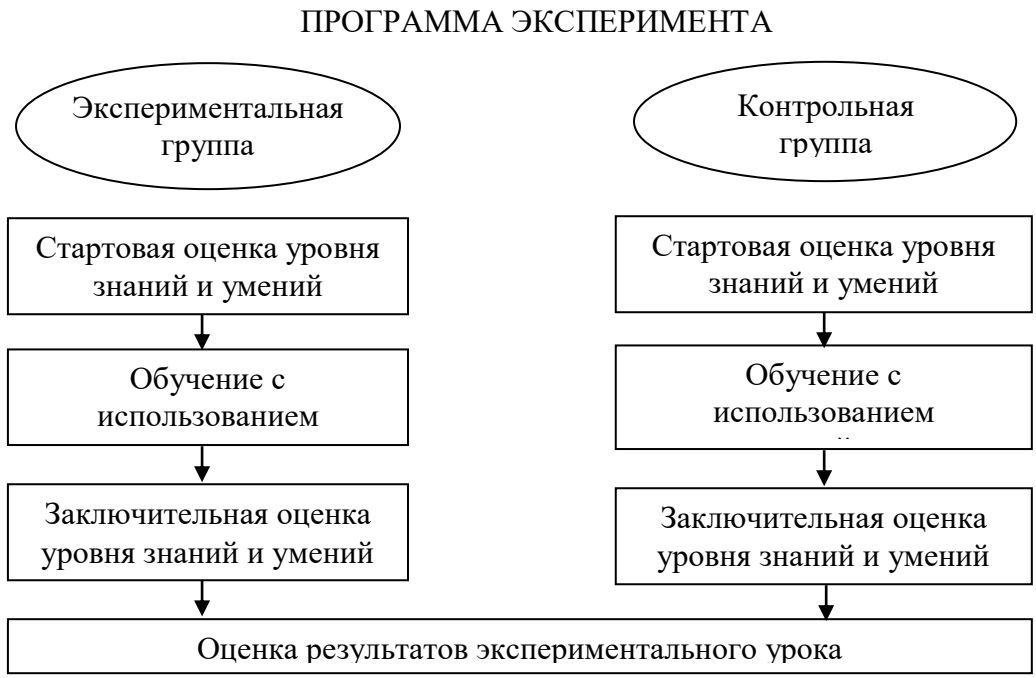


Рисунок 1 – Схема программы эксперимента

При проведении экспериментального урока основная группа из 16 человек была разделена на контрольную и экспериментальную, в которых было по 8 и 8 человек соответственно. При делении на микроколлективы не учитывались симпатии, антипатии и привязанности, а применялась жеребьевка. **Студенты контрольной группы продолжали учиться по традиционной технологии.**

При выборе тематики деловых писем для экспериментальной группы мы учитывали мотивы и интересы, присущие студентам-экономистам на данном этапе обучения:

1. Мотивы самообразования – стремление к самостоятельным формам учебной работы.

2. Профессионально-ориентированные мотивы в соответствии с курсом обучения.

3. Позиционные мотивы – поиск контактов и сотрудничества с другим человеком, овладение рациональными способами этого сотрудничества в учебном процессе.

В ходе начального этапа студентам было предложено письмо-тест, в котором необходимо было найти 10 ошибок, а именно: перепутанные между собой адреса отправителя и получателя (1 ошибка), некорректно указанная тема письма (1 ошибка), неверно выбранное обращение к получателю письма (1 ошибка), в тексте письма стилистическая и орфографическая неточность (2 ошибки), стилистически неправильно подобранная конечная конструкция вежливости (1 ошибка), неверное сокращение должности отправителя и неполная расшифровка его подписи (2 ошибки), неверно выбранное место для даты написания даты (1 ошибка), отсутствие необходимой уточняющей информации по приложениям (1 ошибка).

Анализ результатов проведенного теста позволил определить уровень сформированности профессионально направленной иноязычной компетенции студентов при работе с деловой корреспонденцией на немецком языке. При анализе полученных данных мы учитывали количество студентов исправивших перечисленные ошибки. По результатам проведенного теста была составлена таблица 1.

Таблица 1 – Результаты входящего теста

Группа	**Номер вопроса**									
	1	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	***7***	***8***	***9***	***10***
Контрольная (8)	5	3	3	2	6	1	5	4	6	2
Экспериментальная (8)	7	2	5	3	4	0	6	3	5	4

В результате проведенного анализа мы пришли к выводам, что большинство студентов воспринимают аутентичный официальный текст как часть культуры, но не идентифицируют эту особенность как важную составляющую профессионально направленной иноязычной компетенции. У части студентов отсутствуют навыки работы с деловым письмом по вычленению языковой и смыслосодержащей информации. Кроме того, у студентов возникали проблемы со стилистическими и структурными особенностями деловых писем и с сокращениями в тексте.

В ходе второго этапа была проведена мини-лекция о некоторых особенностях деловой переписки на немецком языке с учетом изучаемой культуры и выполнением некоторых заданий, рассмотрены отдельные виды писем и их содержание, были отработаны соответствующие лексические единицы. Затем обучающимся были розданы кейсы с инструкциями к ним. Мы использовали следующие типы учебно-ролевых

ситуаций (проблема-претензия, предложение-приглашение, запрос информации, заключение контракта). Также студенты были оснащены дополнительными материалами, информацией и примерами решения перечисленных кейсов. После составления писем студенты менялись между собой решенными кейсами и озвучивали их. Далее мы совместно со студентами фиксировали более и менее удачные фразы, основные конструкции и ошибки. В заключении обучения с применением кейс-метода был проведен анализ структур писем и высказаны мнения и оценки самих учащихся о том, имели бы составленные письма успех в реальной деловой деятельности или нет. Выбранный нами кейс-метод способствовал снятию психологических барьеров, стимулированию самостоятельной творческой деятельности студентов, формированию готовности к рациональному сотрудничеству.

На заключительном этапе мы оценивали эффективность применения ролевых игр при формировании профессионально направленной иноязычной компетенции студентов-экономистов. В рамках этого экспериментальной и контрольной группам был предложен тест, где студентам предлагалось либо выбрать правильный вариант ответа либо выполнить задание. Так, например, необходимо было: в 1 вопросе – выбрать правильное приветствие; во 2 вопросе – подобрать стилистически подходящее слово; в 3 вопросе – выбрать орфографически верное написание слова; в 4 вопросе – выбрать верную расшифровку сокращения; в 5 вопросе – выбрать неподходящее по смыслу слово; в 6 вопросе – выбрать верно согласованное предложение; в 7 вопросе – подписать на немецком языке картинку; в 8 вопросе – выбрать правильно образованное от глагола существительное; в 9 вопросе – написать на немецком языке цель письма-приглашения; в 10 вопросе – расположить элементы письма в правильном порядке.

При анализе данных заключительного теста мы учитывали количество студентов правильно ответивших на вопросы. По полученным результатам также была составлена таблица 2.

Таблица 2 – Результаты заключительного теста

Группа	**Номер вопроса**									
	1	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	***7***	***8***	***9***	***10***
Все Контрольная (8)	4	2	5	2	4	2	7	3	7	4
Экспериментальная (8)	7	5	7	8	6	5	8	6	8	7

полученные результаты заключительного теста можно изобразить в виде гистограммы в соответствии с рисунком 2.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ КЕЙС-МЕТОДА В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССА

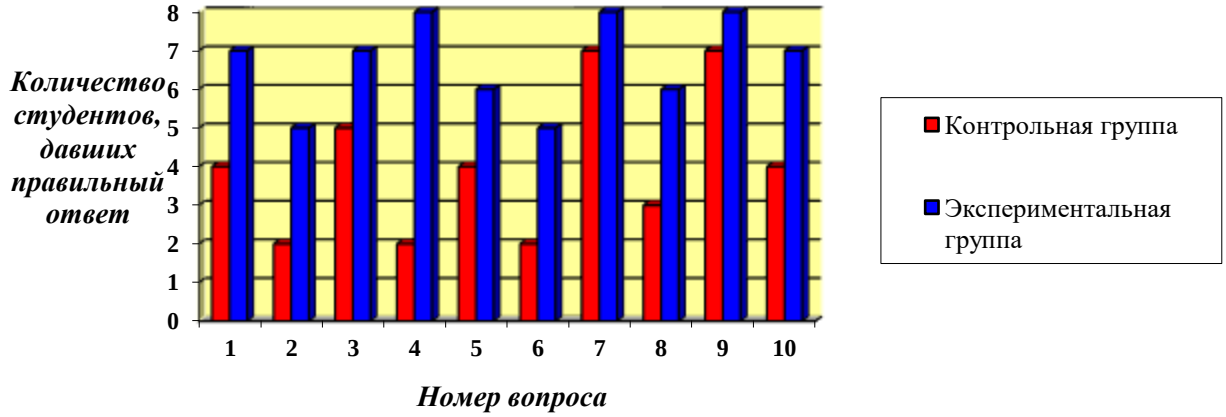


Рисунок 2 – Эффективность применения кейс-метода в учебном процессе

Полученные количественные показатели позволяют констатировать положительную динамику учебно-воспитательного процесса с использованием ролевых игр. Экспериментальная методика обучения с применением ролевых игр положительно отразилась на формировании знаний и умений, а также отношении и мотивации студентов-экономистов к обучению деловой корреспонденции на немецком языке. Сравнительный анализ полученных данных показал, что студенты, обучение которых проводилось с использованием ролевой игры, составляют преимущественно большую часть студентов, правильно ответивших на тестовые задания.

Таким образом, мы можем сказать, что разработанный нами урок с использованием кейс-метода в учебном процессе достаточно результативно способствовал повышению уровня профессионально направленной иноязычной компетенции.

Настоящее исследование носит теоретико-экспериментальный характер. Здесь мы рассмотрели один из возможных способов повышения качества образования студентов неязыковых специальностей. При этом мы использовали ролевые игры не только как средство передачи «сухой и объективной» информации, а именно как способ «обучения в процессе работы».

Использованные источники:

1 Бабинская П. К. Практический курс методики преподавания иностранных языков: учеб. пособие. – Минск, 2006. – 288 с.

2 Варданян М. Н. Практическая педагогика: Учебно-методическое пособие на основе метода case-study. – Тобольск: ТГСПА им. Д. И. Менделеева, 2009. – 188 с.

3 Чекун О. А. Педагогические условия подготовки студентов к межкультурной коммуникации (на примере неязыковых факультетов вуза): дис. ... канд. пед. наук: Москва, 2007. – 269 с.

УДК 51-75

Тарасова А.С.
студент
Научный руководитель: к.э.н. Шепелин Г.И.
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва

ВНЕДРЕНИЕ НОВЫХ МЕТОДОВ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ СТРАХОВАТЕЛЯ, КАК СПОСОБ МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ СТРАХОВЩИКА

Аннотация: в данной работе будет сделана попытка выяснить наиболее точный метод расчета показателей стоимости собственного капитала компании и средневзвешенной стоимости капитала, в целях получения наиболее приближенной к действительности информации о финансовом состоянии компании-страхователя.

Ключевые слова: страховщик, стоимость собственного капитала компании, средневзвешенная стоимость капитала, метод Модильяни-Миллера (М-М), минимизация рисков.

В целях минимизации рисков, страховые компании заинтересованы в получении наиболее приближенной к реальной информации о финансовом состоянии компании - будущего клиента. Заинтересованность страховых компаний в ключевых показателях финансового состояния клиента проявляется, прежде всего, при страховании предпринимательских рисков юридического лица, в частности, при страховании от убытков вызванных банкротством.

Существует множество причин, по которым предприятие способно оказаться в преддефолтном состоянии, а значит существует и множество индикаторов, оповещающих о грядущих проблемах. Для целей данной работы рассмотрение субъективных причин возникновения проблем на предприятии не предоставляется интересным, так как они плохо поддаются математической аргументации. Однако, такие важнейшие финансовые показатели как стоимость собственного капитала и средневзвешенная стоимость капитала компании, вполне поддаются математическим расчетам. Таким образом, в данной работе будет сделана попытка выяснить наиболее точный метод расчета показателей стоимости собственного капитала компании и средневзвешенной стоимости капитала.

Польза данного исследования для страхования предпринимателя от потерь ввиду банкротства велика и заключается главным образом в том, что благодаря точным данным о состоянии застрахованного юридического лица страховщик способен увидеть правдивую картину финансового состояния страхователя, составить верные прогнозы, а значит более точно рассчитать все риски.

На данный момент в российской практике используется два метода расчета показателей стоимости собственного капитала компании (ke) и ее

средневзвешенной стоимости капитала (WACC): традиционный метод и метод Модильяни-Миллера (М-М). Однако в процессе изучения профильной литературы было выяснено, что существует еще современная теория расчета данных показателей Брусова-Филатовой-Ореховой (БФО), которая была создана в 2008 году. Согласно данной теории допущение о перпетуитетности жизни компании (одно из главных допущений теории М-М) исключается, ввиду чего конечные результаты получаются более реалистичными.

Допустим ситуацию с фирмой NN, которая просуществовала, к моменту ее анализа, три года (с 2008-2010). В 2010 году фирма решила обратиться в страховую компанию и заключить договор страхования от убытков ввиду банкротства, так как топ менеджмент компании опасался увеличения и без того существенной доли заемных средств и, как следствие, дефолта.

Страховая компания решила проанализировать финансовое состояние клиента и рассчитать стоимость собственного капитала компании и средневзвешенную стоимость ее капитала. Расчет осуществлялся методом М-М, однако в данной работе предлагается сравнить значения полученные согласно теории М-М и согласно традиционному подходу с результатами расчетов аналогичных показателей методом БФО. Для этого исходные данные по компании будут проанализированы тремя методами: традиционным, Модильяни-Миллера и БФО.

Таблица№1

Исходные данные по компании NN [1]:

Показатель	2008	2009	2010
Общая сумма долга	3338629559,14	8623718760,86	8665420674,16
Величина собственного капитала			
- тыс.руб.	101708527000	103539923000	100271278000
- дол.	3632447392,86	3697854392,86	3581117071,43
Сумма дивидендов			
- млн. дол.	1243	1158	999
% от чистой прибыли	60	60	75
на одну акцию на российском рынке, дол.	3,1	3	1
на одну акцию, руб.	14,84	20,15	15,4

Для проведения оценки средневзвешенной стоимости капитала компании, прежде всего необходимо найти следующие показатели: уровень левериджа L=D/S , где D - это объем заемного капитала, S - объем собственных средств; капитализацию компании V = D + S ; долю заемных средств wd = D/V ; долю собственных средств we = S/V; стоимость заемных средств рассчитывается как средневзвешенная стоимость всех заимствований компании, состоящих из рублевых и валютных облигаций, а также кредитов; стоимость собственных средств ke = div/S, где div - объем выплаченных владельцам акций дивидендов.
Результаты расчетов представлены в таблице №2.

Таблица№2
Результаты расчетов основных параметров по компании NN [2]

Параметр	2008	2009	2010
Уровень левериджа L, дол.	0,919112983082003	2,33208716316984	2,41975352978331
Капитализация компании V, дол.	6971076952	12321573153,72	12246537745,59
Доля заемных средств wd	0,478925936713717	0,699887802740222	0,707581265348276
Доля собственных средств we	0,521074063286283	0,300112197259778	0,292418734651724
Стоимость заемных средств kd	0,0602	0,1053	0,0999
Стоимость собственных средств ke	0,342193531128148	0,313154569372965	0,278963234117639

Традиционный подход. В традиционном подходе значение средневзвешенной стоимости капитала компании в случае отсутствия корпоративных налогов определяются по формуле [1]: WACC = $w_e*k_e+w_d*k_d$

Проведем расчеты согласно представленной выше формуле и получим следующие результаты для WACC: в 2008 году WACC =20,7% ; в 2009 = 16,8%; в 2010 = 15,2% .

Метод Модильяни-Миллера. Для расчета WACC методом Модильяни-Миллера рассчитаем еще один параметр, который равен средневзвешенной стоимости капитала компании WACC и стоимости ее собственного капитала k0.

Для нахождения упомянутого параметра воспользуемся методом линейной аппроксимации. Для нахождения k0 в системе координат (L; WACC) нанесем точки (0,919 ; 0,207) , (2,33 ; 0,168) , (2,42 ; 0,152)

(значение WACC при соответствующем уровне L). Так как точки (2,33 ; 0,168) и (2,42 ; 0,152) находятся в непосредственной близости, выберем середину отрезка соединяющего эти точки - точку (2, 375 ; 0,16). Через точки (0,919 ; 0,207) и (2, 375 ; 0,16) проведем прямую до пересечения с осью ординат. Полученные координаты (0 ; 0,2367) являются искомой точкой k0 [3]. Таким образом при L=0 WACC= k0 = 23,67%

Средневзвешенная стоимость капитала компании методом Модильяни-Миллера определяется по формуле [3]: $WACC = k_0(1 - w_d T)$, где T - налоговая ставка.

Таблица№3
Ставка налога на прибыль в 2008-2010 гг.

Показатель	2008	2009	2010
Ставка налога на прибыль, Т	24 %	20 %	20 %
Средняя ставка рефинансирования	10,55 %	10,98 %	8,25 %
Средняя ставка процентов по кредиту	6,02 %	10,53 %	10 %

Проведя расчеты по представленной выше формуле, были получены следующие результаты: в 2008 году WACC составил 20,95%; в 2009 - 20,36% ; в 2010 - 20,32%.

Современная теория БФО. Согласно теории Брусова-Филатовой-Ореховой (БФО) WACC для n-летней компании находится из уравнения [2]:

$$\frac{\left[1-(1+WACC)^{-n}\right]}{WACC} = \frac{\left[1-(1+k_0)^{-x}\right]}{k_0\left[1-w_d T(1-(1+k_d)^{-n})\right]}$$

Прежде, чем начать расчеты показателей, согласно новой теории БФО, необходимо уделить внимание такому понятию как налоговый щит. Согласно 265 статья НК РФ проценты по заемному капиталу включаются в издержки производства и налогом не облагаются, в связи с этим вводят так называемую эффективную стоимость заемного капитала: $k^{eff}_d = k_d(1-T)$, где k^{eff}_d - эффективная стоимость долга ; k_d - стоимость заемных средств; T - налоговая ставка ; (1-T) - налоговый щит.

Важно отметить, что проценты по заемному капиталу включаются в издержки производства не в полном объеме, в соответствии с Налоговым Кодексом РФ. Цена заемных средств для предприятия, как правило, меньше, чем уровень банковского процента по договору, на величину произведения ставки ЦБ, увеличенной на три пункта, на ставку налога на прибыль.

Налоговые ставки для компании NN приведены в таблице№3. Так как для рассмотрения взят период с 2008-2010 годы, наглядно видно, что в 2008 и 2009 годах средняя ставка процентов по кредиту ниже ставки рефинансирования, поэтому все проценты по кредиту включаются в издержки производства и налогом не облагаются. Однако в 2010 году ситуация иная, в связи с чем, для дальнейших расчетов необходимо найти эффективную ставку за 2010 год.

Для начала найдем ставку «отсечки»: k_d^*=1,1*r = 0,0825*1,1=0,09075, тогда k^{eff}_d=dk+k_d)1-T); k^{eff}_d=8,26%. Полученные ставки процентов по кредиту будут использоваться при учете налогового щита. Вычислим WACC согласно теории БФО, при n=1[2]: WACC за 2008 год составил 22,86% ; за 2009 - 22,02% ; за 2010 - 22,33%. Далее проведем расчет WACC при n=3 (за три года) с помощью уравнения БФО (k0 = 0,2367): получим WACC(n=3) = 21,4%, то есть WACC на третий год жизни компании.

Сравнивая результаты расчетов WACC при n =1 и n=3 можно прийти к выводу, что с ростом n, WACC убывает от среднего значения 22,4% (1 год) до 21,4% (3 года), то есть на 1%. Здесь важно заметить, что изучение зависимости средневзвешенной стоимости капитала от времени принципиально невозможно в перпетуитетной теории Модильяни-Миллера, где время бесконечно, то есть фактор времени отсутствует.

На данном этапе перейдем к расчету стоимости собственных средств методом Модильяни-Миллера и согласно теории БФО (стоимость собственных средств традиционным методом уже была рассчитана ранее, см. таблицу №2).

Расчет стоимости собственных средств. Метод Модильяни-Миллера. Стоимость собственного капитала в теории Модильяни-Миллера при наличии корпоративного налогообложения равна [4]:

$$k_e = k_0 + L(1-T)(k_0 - k_d)$$

Применительно к компании NN получим: за 2008 год ke = 35,99% ; за 2009 год ke = 48,18% ; за 2010 ke = 50,15%.

Теория БФО. Стоимость собственных средств в теории БФО при наличии корпоративного налогообложения для одногодичной компании равна [2]:

$$k_e = k_0 + L(k_0 - k_d)(1 - \frac{k_d}{1+k_d}T)$$

Применительно к компании NN получим: за 2008 год ke = 39,67% ; за 2009 год ke = 53,73% ; за 2010 ke = 56,17%.

На основании полученных результатов видно, что как и в случае с WACC, теория Модильяни-Миллера недооценивает стоимость собственного капитала ke, по сравнению с более реалистической теорией

БФО, а следовательно недооценивает и существующие для фирмы риски, а значит и риски для страхующей компании.

Что касается полученных высоких значений стоимости собственного капитала в компании NN, они были ожидаемы, так как уровень левериджа достаточно высок. При таких уровнях левериджа у компании может возникнуть опасность банкротства (о чем и переживает топ менеджмент фирмы NN).

Выводы. Подводя итоги, сравним результаты, полученные тремя методами: традиционным, Модильяни-Миллера и БФО.

Таблица№4
Итоговые результаты по трем методам [2]

	Показатель	2008	2009	2010
Традиционный метод	WACC	20,7 %	16,8 %	15,2 %
	Ke	34,22 %	31,32 %	27,9 %
Теория Модильяни-Миллера	WACC	20,95 %	20,36 %	20,32 %
	Ke	35,99 %	48,18 %	50,15 %
Теория БФО	WACC	22,86 %	22,02 %	22,33 %
	Ke	39,67 %	53,73 %	56,17 %

Полученные данные демонстрируют, что наиболее низкие значения стоимости собственного капитала и средневзвешенной стоимости капитала компании дает традиционный подход.

Результаты WACC полученные в рамках теории Модильяни-Миллера и БФО значительно выше оценок традиционного подхода. Стоит отметить, что значения полученные согласно теории БФО дают более высокие показатели по отношению к WACC рассчитанного методом Модильяни-Миллера. Данная разница объясняется тем, что в теории БФО более точно учитывается влияние налоговых льгот на стоимость капитала компании NN, поскольку «поток налоговых льгот» считается за заданное число лет, а не за бесконечное число лет, как в теории Модильяни-Миллера, ввиду чего и происходит занижение WACC и как следствие стоимости собственного капитала, что способно привести к негативным последствиям для страховщика.

Неточная оценка основных показателей финансовой деятельности фирмы опасна, так как она может привести к недооценке существующих рисков для компании – страхователя, а следовательно и для компании – страховщика, к примеру при страховании фирмы NN от потерь ввиду банкротства.

Таким образом новая теория БФО может помочь страховым компаниям более реально анализировать финансовое состояние своих клиентов, а значит избежать в будущем неожиданных рисков и финансовых потерь.

Использованные источники:

1) Брусов П.П., Филатова Т.В. Общая теория стоимости и структуры капитала компании: выход за рамки теории Модильяни-Миллера // Вестник ФА. 2010. №2,3.
2) Брусов П.Н., Филатова Т.В. От Модильяни-Миллера к общей теории стоимости и структуры капитала // Финансы и кредит. 2010. №3
3) Modigliani F., Miller M. The Cost of Capital, Corporate Finance, and the Theory of Investment // American Economic Review. 1958. Vol. 48.
4) Modigliani F., Miller M. Corporate Income Taxes and the Cost of Capital: A Correction // American Economic Review. 1963. Vol. 53.

Узенцова Е.А.
старший преподаватель кафедры
социальной работы и менеджмента
Российский государственный социальный университет
филиал в г. Азове, Российская Федерация

ОБЗОР НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ

Введение. Публикационная активность сотрудника высшего учебного заведения является одной из главных характеристик его научного потенциала. Разнообразие форм научно-исследовательской деятельности отражает кругозор, эрудицию и интересы, в рамках которых идет развитие и совершенствование ученого. В статье проведен анализ публикационной активности сотрудников филиала РГСУ в городе Азове. Определена направленность и ключевые темы научных работ профессорско-преподавательского состава в 2013 году.

Содержание. В 2013 году 39 публикаций сотрудников размещено в научной электронной библиотеке elibrary.ru в сборниках, которые зарегистрированы в наукометрической базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования). Показатель роста количества публикаций увеличился на 61, 54% по сравнению с 2011 годом и на 79, 49% по сравнению с 2012 годом.

Самые высокие показатели по количеству опубликованных работ в 2013 году у к. юр.н., доцента Андреева А.С. Автор активно изучает теорию и практику криминалистической науки [1], ряд статей ученого посвящено такому сложному понятию как «ложное алиби» [2,5,6,7,8], ряд работ направлено на изучение «взаимосвязи «жертвы и преступника» [3,4].

В филиале РГСУ в городе Азове активно развивается психологический научный сектор. Психологическим вопросам посвящены статьи к.пс.н., доцента Давлятовой С.В и к.пс.н., доцента Величко Н.Ю. Исследователи разрабатывают вопросы психологической поддержки развития личности студентов [16], изучают психологию отношений между осужденными женщинами и их малолетними детьми [20], специфику социально-психологической реабилитации [22]. В рамках ВУЗа разработана модель и предложена опытно-экспериментальная программа психологической поддержки развития эмоциональной сферы младших школьников в социально-реабилитационном учреждении [15].

Социальное направление научных работ нашло отражение в публикациях Шевченко О.Н. [35,37,38], Давлятовой С.В. [21,23,24] Левой Н.А. [29,30] Величко Н.Ю. [17], Ковалева В.В. [28].

Ряд статей сотрудников филиала посвящены политическим [25,26,27] и экономическим [9,10,12] проблемам, вопросам образования [18,19, 36] и страхования [11].

Сотрудники филиала принимают активное участие во Всероссийских и Международных конференциях, регулярно повышают свою квалификацию и научный уровень [31,32,33]. Ряд публикаций отражают положения диссертационных работ [13,14,34].

Заключение. Таким образом, проведенный обзор показывает, что научно-исследовательская деятельность является определяющей составляющей работы Вуза. В рамках исследовательской деятельности реализуется научный потенциал сотрудников и их интересы, разрабатываются инновационные технологи работы и апробируются результаты проведенных исследований, происходит накопление научного и исследовательского опыта, как ключевого фактора развития современного университета.

Использованные источники:

1. Андреев А.С. Теоретико-прикладные вопросы уточнения объекта криминалистической науки // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2013. № 5-2. С. 27-37.
2. Андреев А.С. Алексиенко О.Н. Ложное алиби как прием противодействия раскрытию и расследованию преступлений против жизни и здоровья // Научные труды SWorld. 2013. Т. 29. № 1. С. 12-17.
3. Андреев А.С. Кийко Л.Н. Взаимосвязи «жертвы и преступника» по делам об изнасилованиях, совершенных группой лиц // Научные труды SWorld. 2013. Т. 29. № 1. С. 17-22.
4. Андреев А.С., Кийко Л.Н. Характеристика участников преступных групп, совершивших изнасилования // Научные труды SWorld. 2013. Т. 29. № 1. С. 22-28.
5. Андреев А.С., Алексиенко О.Н. Особенности выявления и разоблачения ложного алиби на первоначальном этапе расследования преступлений

против жизни и здоровья // Научные труды SWorld. 2013. Т. 29. № 1. С. 3-9.
6. Андреев А.С. Деятельность по реализации ложного алиби // Научные труды SWorld. 2013. Т. 28. № 1. С. 84-90.
7. Андреев А.С. Объективные факторы, детерминирующие формирование ложного алиби // Научные труды SWorld. 2013. Т. 28. № 1. С. 90-94.
8. Андреев А.С., Алексиенко О.Н. Методы разоблачения ложного алиби в структуре криминалистических методик против жизни и здоровья // Научные труды SWorld. 2013. Т. 29. № 1. С. 9-12.
9. Андреева О.В.Генезис представлений о государственных расходах // Наука и образование в XXI веке сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 34 частях. 2013. С. 12-16.
10.Андреева О.В. Необходимость и направления бюджетных расходов на развитие физической культуры и спорта // Научные труды SWorld. 2013. Т. 34. № 1. С. 20-25.
11. Андреева О.В., Такмазян А.С. Особенности организации обязательного медицинского страхования в современной России // Научные труды SWorld. 2013. Т. 28. № 2. С. 28-31.
12. Андреева О.В. О содержании дефиниции "расходы бюджета" // Научные труды SWorld. 2013. Т. 34. № 3. С. 5-7.
13. Анипенко Л.Н., Личман Ю.П. Зональные особенности кормовой базы отрасли животноводства Ростовской области // Международный технико-экономический журнал. 2013. № 5. С. 42-50.
14. Анипенко Л.Н., Личман Ю.П. Анализ состояния и развития кормовой базы отрасли животноводства Ростовской области // Аграрный научный журнал. 2013. № 10. С. 70-74.
15. Величко Н.Ю. Модель и опытно-экспериментальная программа психологической поддержки развития эмоциональной сферы младших школьников в социально-реабилитационном учреждении // Научные труды SWorld. 2013. Т. 18. № 2. С. 29-33.
16. Величко Н.Ю. Психологическая поддержка развития личности студентов как одна из приоритетных задач в период обучения в ВУЗе // Научные труды SWorld. 2013. Т. 18. № 1. С. 89-92.
17. Величко Н.Ю. Особенности эмоционально-личностного статуса детей, воспитывающихся в закрытых учреждениях для несовершеннолетних // Научные труды SWorld. 2013. Т. 18. № 1. С. 86-89.
18. Гордикова И.В. К вопросу об адаптации к школе у детей-мигрантов младшего школьного возраста // Научные труды SWorld. 2013. Т. 21. № 1. С. 26-31.
19. Долятовский Л.В. ВУЗ как развивающаяся система // Научные труды SWorld. 2013. Т. 35. № 1. С. 65-69

20. Давлятова С.В. Социально-психологические проблемы и характер отношений между осужденными женщинами и их малолетними детьми // Социальная политика и социология. 2013. № 4-2 (97). С. 155-162.
21. Давлятова С.В. Профессиональная замещающая семья как форма заботы о детях, лишенных родительского попечения // Научные труды SWorld. 2013. Т. 17. № 1. С. 12-16.
22. Давлятова С.В. Социально-психологическая реабилитация в работе с детьми с проблемами в обучении // Научные труды SWorld. 2013. Т. 18. № 2. С. 33-36.
23. Давлятова С.В. Социальная адаптация женщин в постпенитенциарный период // Научные труды SWorld. 2013. Т. 19. № 4. С. 74-76.
24. Давлятова С.В. Особенности личностного самоопределения социально - дезадаптированных подростков // Научные труды SWorld. 2013. Т. 17. № 1. С. 9-12.
25. Ковалев В.В. Этические нормы как фактор стабильности в условиях ценностной трансформации российского общества // Культура. Наука. Интеграция. 2013. № 4 (24). С. 11-12.
26. Ковалев В.В. Реализация интегративных функций искусственных стереотипов в процессе модернизации современного Российского общества // Культура. Наука. Интеграция. 2013. № 2 (22). С. 22-26.
27. Ковалёв В.В. Реализация интегративных функций искусственных стереотипов в процессе модернизации современного Российского общества // Научный потенциал. 2013. № 3 (12). С. 94-99.
28. Ковалев В.В. Влияние социальных стереотипов на воспитание толерантности в семье // Научные труды SWorld. 2013. Т. 18. № 2. С. 36-39.
29. Левая Н.А. Социальный статус одиноких матерей в Российском обществе // Образование. Наука. Инновации: Южное измерение. 2013. № 5 (31). С. 60-64.
30. Левая Н.А. Социальное положение одиноких матерей // Научные труды SWorld. 2013. Т. 20. № 1. С. 27-31.
31. Личман Ю.П. Теоретические основы составления схемы последовательности определения экономического ущерба от деградации почв // Научные труды SWorld. 2013. Т. 35. № 1. С. 94-98.
32. Личман Ю.П. Теоретическое обоснование методологических подходов к определению величины экологического ущерба от деградации почв // Научные труды SWorld. 2013. Т. 35. № 1. С. 98-103.
33. Узенцова Е.А. Понятие концепта в современной лингвистической науке // Научные труды SWorld. 2013. Т. 24. № 2. С. 25-29.
34. Узенцова Е.А. О проблемах исследования символа // Научные труды SWorld. 2013. Т. 26. № 1. С. 41-47.
35. Шевченко О.Н. Социальная работа по профилактике девиантного поведения детей и подростков в условиях учреждений интернатного типа

(обобщение практического опыта) // Социальная политика и социология. 2013. № 4-2 (97). С. 192-205.
36. Шевченко О.Н. Интернет-общение как часть языковой палитры современного социума // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2013. № 7. С. 254. 256.
37. Шевченко О.Н. Влияние социума на речевые особенности индивида // Научные труды SWorld. 2013. Т. 20. № 1. С. 31-33.
38. Шевченко О.Н. Влияние социума на коммуникативное поведение личности // Научные труды SWorld. 2013. Т. 21. № 2. С. 49-52.

Файдрахманова Г. Ф.
старший преподаватель
Хайбрахманова Л. Х.
студентка
Башкирский государственный университет
Нефтекамский филиал

МОДЕЛИРОВАНИЕ ЗАВИСИМОСТИ УРОВНЯ ОБЪЕМА ПРИБЫЛИ БАНКОВ

В статье построена модель, проведен анализ, составлен прогноз уровня объема прибыли от среднегодовых ставок по кредитам, ставок по депозитам и размера внутрибанковских расходов.

Ключевые слова: модель, прогноз, адекватность, прибыль, ставки, расходы.

Keywords: model, prognosis, adequacy, profit, rates, expenses.

Актуальность данной статьи состоит в том, что каждая кредитная организация желает иметь положительный финансовый результат и находиться на высоких ступенях популярности.

Кредитная организация – это юридическое лицо, которое для получения прибыли, в качестве основной цели своей деятельности основываясь на специальном разрешении Банка России, имеет право проводить банковские операции.

Итоговый финансовый результат деятельности коммерческого банка (прибыль или убыток) находится путем сравнения доходов и расходов, полученных банком за отчетный период. Если доходы банка превышают его расходы, то банк имеет положительный финансовый результат – прибыль.

Процентная ставка кредита – это сумма, указанная в процентном выражении к сумме кредита, которую платит получатель кредита за пользование им в расчёте на определённый период (месяц, квартал, год).

Депозит (банковский вклад) – это сумма денег, которая помещается вкладчиком в банк на определённый или неопределённый срок. Банк пускает эти деньги в оборот, а в обмен выплачивает вкладчику проценты.

Депозит является долгом банка перед вкладчиком, то есть, подлежит возврату.

Расходы – уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящих к уменьшению капитала организации за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества).

Рассмотрим зависимость «Уровня объема прибыли» (y) от «Среднегодовых ставок по кредитам» (x1), «Ставок по депозитам» (x2) и «Размера внутрибанковских расходов» (x3). Данные взяты с сайта КУАП (Финансового анализа банков) [2] за период январь-сентябрь 2015 г. Были собраны данные 15 банков: ПАО « ВТБ24 »; ПАО « Сбербанк »; ПАО " БАНК УРАЛСИБ "; ОАО « Банк Москвы »; ПАО БАНК « ЮГРА »; ОАО " МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК " (МКБ); " Газпромбанк " (ОА); АО « МСП Банк »; ПАО " Московский Индустриальный банк "; ООО « Экспобанк »; ПАО Банк ЗЕНИТ; АО КБ « РосинтерБанк »; ОАО " Газэнергобанк "; АО « Россельхозбанк »; ПАО СКБ Приморья « Примсоцбанк ». Для вычисления статистических характеристик использовалась программа Microsoft Excel [3].

Построили модель (1) зависимости «Уровня объема прибыли» (y) от «Среднегодовых ставок по кредитам» (x1), «Ставок по депозитам» (x2) и «Размера внутрибанковских расходов» (x3).

$$y = - 0,77 + 0,09 * x1 - 1,79 * x2 + 1,67 * x3 \quad (1)$$

Полученную модель (1) проверили на адекватность и выяснили что «Среднегодовые ставки по кредитам» (x1) влияют несущественно на «Уровень объема прибыли» (y), поэтому далее построили модель (2) зависимости «Уровня объема прибыли» (y) от «Ставок по депозитам» (x2) и «Размера внутрибанковских расходов» (x3).

$$y(x) = - 0,56 - 1,77 * x2 + 1,69 * x3 \quad (2)$$

Построенную модель (2) проверили на адекватность, сделав следующие выводы: существует хорошее качество подгонки ($R^2_{ск}$ – скорректированный коэффициент детерминации – 0,99); существует линейная связь (F – критерий Фишера равен 675,16); выполняются хорошие свойства оценок (t – критерий стьюдента равен 0, т.е. математическое ожидание случайной компоненты равно 0: $M(\varepsilon i) = 0$; F - критерий Фишера равен 4,7, т.е. дисперсия постоянна: $D(\varepsilon i) = const$; D-W – критерий Дарбина Уотсона равен 2,45, т.е. автокорреляция отсутствует: $cov(\varepsilon i,\varepsilon j) = 0$); средняя относительная ошибка равна 2,10%, что говорит от том, что модель построена с приемлемой точностью.

Таким образом, можно утверждать, что построенная линейная модель является адекватной по проверенным показателям с вероятностью 95%.

Точечный прогноз «Уровня объема прибыли» (y) от средних

значений «Ставок по депозитам» (x2) 7,13 млн. руб. и «Размера внутрибанковских расходов» (x3) 34 млн. руб. рассмотренных 15 банков составил 44 млн. руб. Так же составили интервальный прогноз для «Уровня объема прибыли» (y), который находится от 38 млн. руб. до 51 млн. руб. с вероятностью 90%

Статистические фактические данные, расчетные значения, точечный и интервальный прогноз по построенной линейной модели зависимости «Уровня объема прибыли» (y) от «Ставок по депозитам» (x2) и «Размера внутрибанковских расходов» (x3) с вероятностью 90% показаны на рисунке 1.

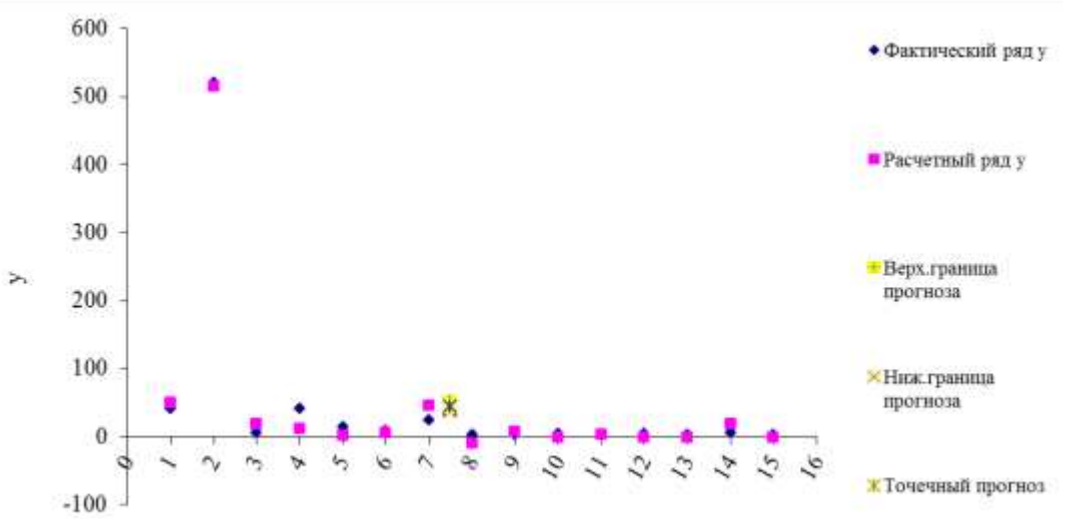


Рисунок 1 – Линейная зависимость «Уровня объема прибыли» (y) от «Ставок по депозитам» (x2) и «Размера внутрибанковских расходов» (x3), точечный и интервальный прогноз

По построенной модели можно сделать вывод:

– коэффициент эластичности показывает, что при изменении на 1% «Ставки по депозитам» (x2), а для «Размера внутрибанковских расходов» (x3) «Уровень объема прибыли» (y) изменится соответственно на - 0,28 млн. руб. и 1,3 млн. руб.;

– бета-коэффициент показывает, что при увеличении «Ставки по депозитам» (x2) на 9,26 млн. руб. «Уровень объема прибыли» (y) уменьшится на 16,575 млн. руб. и при увеличении «Размера внутрибанковских расходов» (x3) на 82,62 млн. руб. «Уровень объема прибыли» (y) увеличится на 140,25 млн. руб.;

– дельта-коэффициент показывает, что на «Уровень объема прибыли» (y) «Ставка по депозитам» (x2) влияет с коэффициентом - 0,0995, а «Размера внутрибанковских расходов» (x3) влияет с коэффициентом 1,0995.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что если уменьшать ставки по депозитам и увеличивать внутрибанковские расходы по

возможности, то объем прибыли будет увеличиваться. Объем прибыли банка играет весомую роль, как показатель эффективности на рынке.

Использованные источники:

1. Айвазян С.А. Основы эконометрики – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – С. 432.
2. КУАП. Финансовый анализ банков [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.kuap.ru/about/ (дата обращения 01.06.2015).
3. Энциклопедия экономиста [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/ (дата обращения 04.06.2015).

The used sources:

1. Ayvazyan S.A. Bases econometricians – M.: UNITY-DANA, 2001. – Pages 432.
2. KUAP. Financial analysis of banks [An electronic resource] access Mode: http://www.kuap.ru/about/ (date of the address 01.06.2015).
3. Encyclopedia of the economist [An electronic resource] access Mode: http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/ (date of the address 04.06.2015).

УДК 37.034

Чернодиров А.А.
магистрант, 3 курс
НИУ «БелГУ»
Институт Управления
кафедра социальных технологий
Россия, г. Белгород

НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВОСПИТАНИЯ ДУХОВНО-НРАВСТВЕННОЙ КУЛЬТУРЫ В ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

В статье рассматриваются концепция духовно-нравственного развития и воспитания личности гражданина России. Концепция программы «Основы духовно-нравственного воспитания населения Белгородской области». Федеральный Государственный Стандарт основного общего образования.

Федеральный закон от 29.12.2012 N 273-ФЗ (редакция от 13.07.2015) "Об образовании в Российской Федерации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 24.07.2015.

Ключевые слова: нормы, права, личность, духовно-нравственная культура, воспитание, общеобразовательное учреждение.

Управление формированием духовно-нравственной культуры представляет собой процесс воспитания. Духовно-нравственное воспитание направлено на формирование у человека нравственных чувств (долга, гражданственности, ответственности, патриотизма, совести);

нравственного облика (незлобивости, терпения, кротости и пр.); нравственной позиции (проявлению самоотверженной любви, способности к различению добра и зла, к преодолению жизненных испытаний); нравственного поведения (готовности служить людям и Отечеству и пр.). Таким образом, духовно-нравственное воспитание затрагивает все аспекты личности и ее жизнедеятельности[142].

Формированию указанных аспектов благоприятствует закон «Об образовании в Российской Федерации» (в редакции 2014 года), благодаря которому стало возможно значительное расширение вариативной части в составе основных образовательных программ, что предоставило возможность для углубления и расширения их духовно-нравственной компоненты.

В указанном законе в качестве одного из важных принципов, подчеркивающих духовно-нравственную ориентированность отечественной системы образования, указывается его гуманистический характер, характеризующийся через первостепенную значимость свободного развития личности, реализацию ее прав и свобод; акцентируется внимание на приоритет в воспитании таких качеств как трудолюбие, патриотизм, взаимоуважение, ответственность. Значимая роль отводиться формированию гражданственности, правовой и экологической культуры, где последнее расшифровывается через рациональное природопользование, бережное отношение к окружающей среде, природе[143].

Данный принцип можно рассматривать как вектор, задающий основные направления формирования духовно-нравственной культуры. Его реализация оказывается возможной, помимо прочего, благодаря требованию к содержанию образовательной программы (ст.12), в котором говориться, что она должна учитывать разнообразие мировоззренческих подходов, тем самым способствуя сотрудничеству и взаимопониманию между людьми, народами вне связи с их этнической, социальной, расовой, национальной принадлежностью, развитию личности человека в соответствии с социокультурными и духовно-нравственными ценностями, принятыми в его семье, обществе, к которому он принадлежит[144].

Возможность воспитания и воплощения духовно–нравственных норм личности в образовательных учреждениях закладывается также в статье 34, в которой среди основных прав обучающихся декларируются следующие: уважение человеческого достоинства, защита от оскорблений, психического и физического насилия; свободное выражение личных

[142]О концепции программы «Основы духовно-нравственного воспитания населения Белгородской области»: Постановление правительства Белгородской области от 9 июня 2006 г. N 130-пп.
[143]Федеральный закон от 29.12.2012 N 273-ФЗ (редакция от 13.07.2015)"Об образовании в Российской Федерации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 24.07.2015)
[144]Там же.

взглядов и убеждений, свобода совести, информации. С другой стороны, в ст. 43 выражается требование к обучающимся уважать честь и достоинство других обучающихся и работников организации, осуществляющей образовательную деятельность, что предполагает определенный уровень развития духовно-нравственной культуры, а в ст. 48. Указывается на необходимость для педагогических работников соблюдать правовые, нравственные и этические нормы, уважать честь и достоинство обучающихся и других участников образовательных отношений[145].

Кроме того, в этом законе статья 87 посвящена специфике преподавания основ духовно-нравственной культуры народов Российской Федерации и религиозно-теологического образования в контексте общеобразовательных учреждений. В ней, в частности, указывается возможность включения в основные образовательные программы, учебные курсы, предметы, обеспечивающие формирование личности учащегося в соответствии с общественными и семейными духовно-нравственными и социокультурными ценностями. Речь идет о включении в эти программы, курсы, дисциплины знаний об основах духовно-нравственной культуры народов Российской Федерации, нравственных принципах, культурных и исторических традициях мировых религий[146].

На ключевую роль общеобразовательных учреждений в решении в формировании духовно-нравственной культуры обучающихся указывается в Концепции духовно-нравственного развития и воспитания личности гражданина России. Помимо этого в ней дается понятие «духовно-нравственное воспитание личности», которое трактуется следующим образом: духовно-нравственное воспитание личности гражданина России— педагогически организованный процесс усвоения и принятия обучающимся базовых национальных ценностей, имеющих иерархическую структуру и сложную организацию. При этом в качестве носителей этих ценностей называются: российский народ семья, государство, семья, культурно территориальные сообщества, традиционные российские религиозные объединения, мировое сообщество[147].

В соответствии с Конституцией Российской Федерации, Законом Российской Федерации «Об образовании», с учетом положений, изложенных в ежегодных посланий Президента России Федеральному собранию Российской Федерации была разработана Концепция духовно-нравственного развития и воспитания личности гражданина России.

С 1 сентября 2011 года в полном объёме вступил в силу новый Федеральный Государственный Стандарт основного общего

[145]Федеральный закон от 29.12.2012 N 273-ФЗ (редакция от 13.07.2015) "Об образовании в Российской Федерации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 24.07.2015)
[146] Там же.
[147]Данилюк А.Я., Кондаков А.М., Тишков В.А. Концепция духовно-нравственного развития и воспитания личности гражданина России.

образования(ФГОС) [148]. Среди задач его разработки – обеспечение формирования российской гражданской идентичности школьников, а также их духовно-нравственного развития. В нем также указывается, что ГОСТ ориентирован на становление личности выпускника, описываемого, в том числе, через следующие характеристики:

- любящий свой край, Отечество, уважающий свой народ, его культуру и духовные традиции;
- признающий ценности человеческой жизни, семьи, гражданского общества, многонационального российского народа, человечества;
- уважающий людей, законность, ориентирующий свои поступки на нравственные ценности, несущий ответственность перед семьёй, обществом, Отечеством;
- знающий и выполняющий правила здорового и экологически целесообразного образа жизни.

Соответственно, ФГОС устанавливает требования к результатам освоения обучающимися основной образовательной программы, которые на личностном уровне включают в себя и различные аспекты духовно-нравственной культуры. Образовательный результат в виде воспитания российской гражданской идентичности включает в себя формирование таких личностных характеристик как: уважение к Отечеству, его многонациональному народу, патриотизм; этническая идентичность, знание языка,истории, культуры своего края, народа,культурного наследия народов России и в целом человечества; усвоение демократических и традиционных, гуманистических ценностей многонационального российского общества; воспитание ответственности перед Родиной.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 29.12.2012 N 273-ФЗ (редакция от 13.07.2015) "Об образовании в Российской Федерации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 24.07.2015)
2. Федеральный Государственный Стандарт основного общего образования: Утвержден приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от «17» декабря 2010 г. № 1897
3. Данилюк А.Я., Кондаков А.М., Тишков В.А. Концепция духовно-нравственного развития и воспитания личности гражданина России.
4. О концепции программы «Основы духовно-нравственного воспитания населения Белгородской области»: Постановление правительства Белгородской области от 9 июня 2006 г. N 130-пп.

[148] Федеральный Государственный Стандарт основного общего образования: Утвержден приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от «17» декабря 2010 г. № 1897

УДК 311.37

Чернявская А.В., кандидат экономических наук, доцент
доцент кафедры «Экономический анализ и аудит»
Северо-Кавказский федеральный университет
Россия, г. Ставрополь
Халикова О.А.
студент
2 курс, институт «Экономика и управление»
Россия, г. Ставрополь

АНАЛИЗ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ

В статье рассматриваются основные тенденции развития высшего профессионального образования в регионе, определяемые в результате комплексного анализа общих статистических показателей данной сферы и оценки возможности получения бесплатного образования в ВУЗах Ставропольского края.

The article considers main tendencies of development of higher education in the region determined as a result of comprehensive analysis of common statistical indicators of the sector and assessing the possibility of obtaining a free education in the Universities of the Stavropol krai.

Ключевые слова: образование, потенциал, абитуриент, спрос, специалист, бакалавр, эффективность.

Keywords: education, potential, entrant, demand, specialist, bachelor, efficiency.

Измерение образовательного потенциала общества является одной из важнейших статистических задач. Процессы его формирования, дифференциации, а так же дальнейшего использования влияют на все сферы жизни общества и именно поэтому подвергаются детальному изучению. Образовательный потенциал общества - качество и объем накопленных знаний и опыта, которые население усваивает и воспроизводит через образовательную систему.

Актуальность рассматриваемой темы заключается в том, что в современных условиях социальный и экономический потенциал зависит, в основном, от уровня развития образовательной системы и, в особенности, высшего профессионального образования, на основе которого формируется кадровая и интеллектуальная база региона. При анализе высшего образования важно учитывать региональные различия, которые связанны с уровнем социально-экономического развития, ситуацией в области демографии, структурой занятости населения и непрерывной конкурентной борьбой на рынке труда. Все перечисленные факторы побуждают специфические проблемы в развитии высшего профессионального образования и трудоустройства выпускников учебных

заведений в дальнейшем. Образовательный уровень, специальность и квалификация выпускников ВУЗов формируются на основе соотношения спроса и предложения рабочей силы на рынке труда. Уровень регионального экономического развития является определяющим в области спроса на специалистов. Безусловно, это оказывает большое влияние на выбор абитуриентом направления обучения в системе высшего профессионального образования[1].

Статистика рассматривает несколько подходов к изучению предложения образовательных услуг. Первый подход - отраслевой, учитывает лишь юридические лица (учебные заведения). Второй подход состоит из учета полного объема услуг образовательной сферы, в котором присутствуют и юридические, и физические лица. Второй подход осуществляется через лицензирование деятельности в этой области как учебных заведений, так и физических лиц. Практика учета в статистике чаще использует первый подход. Однако его недостатком является то, что он ведет к недоучету части услуг образовательной системы, оказываемыми физическими лицами[2]. В таблице 1 приведены основные показатели деятельности организаций высшего профессионального образования.

Таблица 1 - Основные показатели деятельности организаций высшего профессионального образования [4]

Показатель	Учебный год				
	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014	2014-2015
Число самостоя-тельных организаций	23	24	20	19	20
Число филиалов организаций	55	57	56	44	36
Число студентов, тыс. чел.	97,8	109,3	117,9	126,8	134,5
Численность студентов на 10000 чел., чел	350	391	422	455	483
Прием студентов, тыс.чел.	27,8	25,1	23,9	22,5	20,4
Выпуск студентов, тыс. чел.	29,8	30,5	27,8	27,1	25,4

Подготовка рабочих кадров и специалистов высшего звена в крае ведется по 25 укрупненным группам профессий и специальностей или более чем по 150 профессиям, специальностям и направлениям подготовки. Общий контингент обучающихся в краевых государственных учреждениях высшего профессионального образования, подведомственных министерству образования с учетом всех форм обучения по данным на 01.07.2014 г. – 36,66 тыс. человек. Численность

обучающихся по очной форме – 27,18 тыс. чел., по заочной форме обучения – 8,5 тыс. чел. По данным на 01.09.2015 г. этот показатель увеличился на 986 чел. и составил соответственно 37,59 тыс.чел. [3].

При этом произошли изменения в структуре контрольных цифр приема (КЦП) (таблица 2), выделенных ВУЗам Ставропольского края.

Таблица 2 - Изменение КЦП по отдельным направлениям специальностей[6]

Направления	Изменение КЦП, %
естественнонаучные	увеличение на 2,5%
медицинские	увеличение на 5,9%
технические	увеличение на 5,3%
по образованию и педагогике	увеличение на 6,11%
экономика и управление	сокращение на 19,8%

На 20% было увеличено количество бюджетных мест на программы магистратуры за счет сокращения на 3% количества бюджетных мест для обучения по программам бакалавриата и специалитета[6].

Большое количество бюджетных мест государство выделило в 2015 г. на направление подготовки «Экономика»: 140 – в СКФУ, и 76 – в СтГАУ. По сравнению с прошлым годом эта цифра в федеральном вузе существенно выросла: в 2014-м вакантными числились 94 бюджетных места. Рост связан, скорее всего, не с реальной потребностью в подготовке бакалавров-экономистов, а с популярностью экономического образования среди выпускников школ. В 2015 г. именно на эту специальность подали заявления наибольшее количество абитуриентов – 1268. В СтГАУ количество бюджетных мест на «Экономику» сократилось на 4 места по сравнению с 2014 г. [5].

Следует отметить, что одной из основных тенденций развития системы образовательных услуг в крае, является ежегодное увеличение количества обучающихся в ВУЗах, но вместе с этим, постоянное сокращение бюджетных мест, предоставляемых государством. Стремление к сокращению бюджетных расходов практически по всем направлениям привело к предложению кабинета министров о сокращении ассигнований на финансирование бюджетных мест в Российских ВУЗах. Для достижения этой цели вносятся некоторые изменения в статьи Федерального Закона. Так, например, в ст. 100 «Закона об Образовании в Российской Федерации» сказано, что на данный момент число бюджетных мест рассчитывается таким образом, что бы на каждые 10 000 человек в возрасте от 17 до 30 лет приходилось бы 800 бюджетных мест, предполагается сокращение этого числа до 750. Согласно прогнозам Росстата, относящимся к демографической ситуации России в 2017 года численность населения достигнет 26 млн.чел., при этом будет наблюдаться сокращение числа бюджетных мест в ВУЗах. Так общий объем бюджетных

мест для поступления на 1 курс в 2017/2018 году — более 575 тысяч мест. Данный объем обеспечивает доступность высшего образования для выпускников школ на том же уровне, что и в предыдущие годы — не менее 57 мест на каждые 100 выпускников школ.

Наибольшее число бюджетных мест распределено на очную форму обучения. При этом, учитывая запросы регионов, по сравнению с 2016 годом увеличено число бюджетных мест по педагогическим направлениям подготовки, по программам в области здравоохранения и медицины, сельского хозяйства, а также математических и естественных наук. В тоже время сокращено количество бюджетных мест на юридические и экономические специальности.

Одна из основополагающих задач, определенных Стратегией социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа до 2025 года, Стратегией социально-экономического развития Ставропольского края до 2025 года и Программой социально-экономического развития Ставропольского края на 2010-2015 годы, является подготовка высококвалифицированных рабочих специалистов и кадров для приоритетных отраслей социально-экономической сферы региона. На уровне Ставропольского края на первый план выходит необходимость не только осуществления мониторинга развития образования, но и изучения соотношений и преемственности различных видов, ступеней, форм и стадий образовательной системы для достижения значимой доли социальной эффективности и качества услуг в сфере обучения. От осознания приоритета в развитии профессионального обучения молодежи и принятия, действенных мер в этой области в начале нового тысячелетия зависят перспективы образования в России. [3].

Использованные источники:

1. Агапова Т.Н. Методы статистического изучения структуры сложных систем и ее улучшения. М.: Финансы и статистика, 2011, 198 с.
2. Общая теория статистики: Учебник/Под ред. А.А. Спирина, О.Э. Башиной. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 323 с.
3. Полномочия.Задачи.Функции//Режим доступа - http://stavminobr.ru /about/polnomochiy-zadachi-i-funkczii.html
4. Официальная статистика.Социальная сфера -2015.- // Режим доступа - http://stavstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/stavstat/ru/statistics/sphere/
5. Сокращение бюджетных мест в государственных ВУЗах в 2015-16 годах//Режим доступа - http://obrmos.ru/dop/news/dop_news_sokr.html
6. Возможность получения бесплатного образования //Режим доступа - http://минобрнауки.рф/новости/3389

Шерышев Г.И.
студент 2 курса
«Естественнонаучного факультета»
Стерлитамакский филиал Башкирского
государственного университета
Научный руководитель: Филипенко Е. В.
кандидат педагогических наук, доцент
кафедры «Психолого-педагогического образования»
Стерлитамакский филиал Башкирского
государственного университета
Башкортостан, г. Стерлитамак

КУЛЬТУРА РЕЧИ СТУДЕНТОВ ПЕДАГОГИЧЕСКИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ

Аннотация: *Проблема культуры речи молодых учителей рассмотрена в научной литературе недостаточно полно. Это проблема актуальна, поскольку каждый год из педагогических вузов выпускаются молодые учителя, призванные быть трансляторами культуры, коими они не всегда являются. В проведенном исследовании мы убедились, что в большинстве своем уровень речевой культуры студентов находится на среднем и низком уровне.*

Ключевые слова*: речь, культура речи, речь студентов, культура речи учителя, слова-паразиты.*

CULTURE OF SPEECH OF STUDENTS OF PEDAGOGICAL SPECIALTIES

Sheryshev G. 2nd year student of "Natural Sciences Faculty"
Sterlitamak Branch of Bashkir state University.
Sterlitamak, the Republic of Bashkortostan,
Supervisor: Filipenko E, candidate of pedagogic sciences
associate professor of "Psycho-pedagogical education"
Sterlitamak Branch of Bashkir state University;
Sterlitamak, Bashkortostan

Abstract: *The problem of speech young teachers discussed in the scientific literature is not enough. This problem is very relevant today, because every year of pedagogical universities produced young teachers, called to be translator's culture with which they are not always. The problem is that the correctly, competently teacher says, the higher will be the level of his students. In this study, we found that this problem is very acute at students of pedagogical specialties, and most of their level of speech culture is on the middle and lower level.*

Keywords*: speech, culture of speech, speech of students, culture of speech of teacher, word-parasites.*

Педагогическую профессию относят к «речевым» профессиям, поэтому можно с полной уверенностью говорить о том, что минимизация культурно-речевых ошибок учителей является актуальной педагогической проблемой. Культурно-речевые ошибки учителей являются разновидностью профессионально-педагогических ошибок. По мнению Т.А. Юзефавичус, профессионально-педагогическая ошибка - это «неправильное педагогическое действие субъекта профессиональной педагогической деятельности, приводящее индивидуальную профессиональную педагогическую деятельность в несоответствие с профессионально-педагогическими нормами и обусловливающее неудачу в достижении запланированного педагогического результата» [4, с.78]. Культурно-речевые ошибки учителей характеризуются непреднамеренным нарушением педагогической нормосообразности и целесообразности речевого поведения учителя. Культурно-речевые ошибки следует отличать от допускаемых учителями речевых ошибок, определяемых как «нарушение произносительных (орфоэпических) или согласовательных норм литературного языка» - считает А. А. Мурашов [2, с.76]. По мнению этого же ученого вопрос о культурно-речевых ошибках учителя следует рассматривать в контексте его общей культуры, которая оказываясь конкретизацией культуры речи в целом, «... делает акцент на оптимальность высказывания и общения в процессе реализации целей и задач преподавания-учения-обучения». [2, с.28],

Недостаточный же уровень сформированности культурно-речевой компетентности учителя может стать причиной информационно-объяснительных погрешностей, барьеров в педагогическом общении, неэтичного речевого поведения [3, с.85], приводящих к искажению информации, неточности или ошибочности ее восприятия и другим коммуникативным проблемам в общении учителя с учащимися. Поэтому речь учителя должна быть не только грамотной и соответствовать нормам современного литературного языка, но и быть информативной, выразительной, образной, точной, логичной, эмоциональной, так как именно речь учитель призвана поддерживать живой интерес детей к изучаемому предмету и окружающему миру в целом, побуждать к мысли и чувствам, развивать способность искренне радоваться, сострадать и любить**.** Язык, - пишет Д. С. Лихачев, - это не только лучший показатель общей культуры, но и лучший воспитатель человека.

Но часто ли начинающий учитель задумывается о силе своего слова, о культуре собственной речи, о ее чистоте и грамотности? Все эти вопросы мы задали студентам второго курса педагогического университета. В процессе опроса выяснилось, что все студенты прекрасно осознают роль и значение речи учителя в профессиональной деятельности. Многие указали на недостатки собственной речи, перечислили возможные причины их появления. Однако подавляющее

большинство респондентов ответили, что никогда не задумывались о том, чтобы целенаправленно повышать качество и культуру собственной речи, более того, практические никто из опрошенных даже не знает о том, как, например, избавиться от «слов-паразитов», которыми изобилует речь почти каждого студента.

Рассматривая данную проблему, мы провели наблюдение за группой студентов и их речевым поведением в процессе учебных занятий. В ходе исследования нами были выявлены следующие недостатки: использование в речи молодежного сленга, монотонность и невыразительность сообщаемой информации, стилистические, грамматические, орфоэпические и другие речевые ошибки, наличие в речи «слов-паразитов». Самыми часто употребляемыми были следующие «слова-паразиты»: «в общем», «как бы», «типа», «ну», «короче», «так сказать», «этсамое» и др.

Рассмотрим каждое из этих слов и попытаемся предположить причину их употребления. *«В общем»* – употребляя данное слово, студент стремится как можно быстрее завершить начатую мысль, подводя итог как сказанному, так и несказанному, не учитывая, то, что несказанное может нести как раз большую смысловую нагрузку, чем сказанное. Слова-паразиты *«как бы» и «типа»* – их можно рассматривать как синонимы, поскольку употребляются они с целью сравнения чего-либо с чем-либо. Используя их в речи, студент рассчитывает на последующее додумывание фразы слушателем, однако последний не всегда способен правильно подобрать нужное слово, которое имел ввиду говорящий. В связи с чем смысл сказанного может кардинально меняться или искажаться. *«Ну»* – следует рассматривать, как «слово-тормоз». Как и все междометия, оно предназначено для разделения предложений паузой, чтобы говорящий мог сформулировать последующее предложение. Но студенты чаще пользуются им не столько для обдумывания фразы, сколько для затягивания времени, в связи с незнанием ответа. *«Блин»* – обычно является восклицанием и выражает широкий спектр чувств, например, удивление, радость, досаду, негодование. Большинство студентов стараются не употреблять жаргонизмы, а предпочитают обходиться именно этим словом, так как считают его вполне допустимым, по крайней мере, в обыденной речи.

Анализируя «слова-паразиты» употребляемые студентами, мы пришли к выводу, что основными причинами их появления могут быть следующие: низкий словарный запас, стремление заполнить возникшую паузу, страх публичного выступления, спонтанная, неподготовленная речь, недостаточная осведомленность по теме, которая обсуждается и др.

Разумеется, присутствие в речи будущих учителей лишних, ненужных конструкций уже должно вызывать желание «почистить» свой лексикон от «слов-паразитов». Однако, как и многие другие полезные

идеи, стремление избавиться от них нередко так и остается нереализованным намерением. Чтобы мотивировать студентов к решительным действиям, мы предложили им выполнить несложное упражнение: «Возьмите любую книгу и прочтите вслух две - три страницы. Включите диктофон или любое другое записывающее устройство и перескажите своими словами только что прочитанный текст. Прослушайте свою аудиозапись, оцените услышанное, посчитайте речевые ошибки, количество «слов-паразитов» и сделайте соответствующие выводы». Проанализировав полученные результаты, студенты пришли к некоторым заключениям, для того, чтобы избавиться от «слов-паразитов» и повысить культуру речи необходимо:

1. увеличить количество читаемой художественной литературы, что позволит расширить словарный запас, повысить грамотность, способность правильно формулировать мысли и предложения;
2. как можно чаще пересказывать вслух прочитанный текст, заучивать стихотворения, проговаривать скороговорки, участвовать в дискуссиях, выступать публично - все это позволит развить не только дикцию и артикуляцию, но и освободит студента от излишние психологической зажатости, неуверенности в себе и т.д.;
3. в любых коммуникативных ситуациях всегда контролировать собственную речь и целенаправленно избавляться от «слов-паразитов», сознательно повышать уровень как общей, так и речевой культуры.

Использованные источники:

1. Кан-Калик В.А. Грамматика общения [Текст] / В.А. Кан-Калик. М.: Роспедагенсво, 1995.
2. Мурашов А.А. Культура речи [Текст]: учебное пособие. 2-е. изд. стереотип. - М.: Изд-во МПСИ; Воронеж: Изд-во НПО «Модэк», 2004.
3. Юзефавичус Т.А. Проблема минимизации культурно-речевых ошибок учителей: //Вестник Московского государственного областного университета. - 2011.- № 3.- С. 84-88.
4. Юзефавичус Т.А. Профессионально-педагогические ошибки учителей: сущность и минимизация [Текст]: монография / Т.А. Юзефавичус. М.: Изд-во МГОУ. – 2009.

УДК 373.24

Шеховцова Е.Ф.
воспитатель
МБДОУ №12 «Брусничка»
Россия, г. Усть-Илимск

ИГРА КАК СРЕДСТВО АДАПТАЦИИ ДЕТЕЙ РАННЕГО ВОЗРАСТА К УСЛОВИЯМ ДОШКОЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

Статья посвящена роли игры в адаптации детей раннего возраста к условиям дошкольного учреждения.
Ключевые слова: дошкольное образование, игра, ранний возраст.
The article is devoted to the role of play in the adaptation of young children to conditions of preschool center.

Правильная организация жизни ребенка в дошкольном учреждении позволяет формировать у него положительное отношение к детскому саду. Для успешной адаптации ребенка к условиям дошкольного учреждения взрослым необходимо сформировать положительную установку на детский сад, позитивное отношение ребенка к дошкольному учреждению по средствам игры [3].

Это зависит от профессионального мастерства воспитателей, атмосферы тепла, доброты, внимания. Чтобы создать комфортные условия для адаптации и улучшить эмоциональное состояние детей необходимо переключать внимание малыша на игровую деятельность, которая приносит ему удовольствие, радость и внутреннюю свободу.

Под адаптацией понимается процесс вхождения человека в новую для него среду и приспособления к ее условиям. Адаптация это сложный процесс, который происходит на разных функциональных уровнях: физиологическом, психологическом и социальном.

Привыкание дошкольника к детскому саду – процесс непростой, поскольку адаптивные возможности детского организма ограничены. Помочь ребенку в этот период должны воспитатели [1]. Чтобы снизить напряжение, необходимо переключать внимание малыша на деятельность, которая приносит ему удовольствие. В дошкольном возрасте – это, в первую очередь, игра. «Язык» игр понятен и доступен любому ребенку. Он получает возможность выражать свои эмоции, переживания, общаться со сверстниками, знакомиться с нормами и правилами жизни, получает внутреннюю свободу. По средствам игры адаптация у детей в раннем возрасте проходит намного легче и лучше.

Игра – ведущий вид деятельности ребенка дошкольного возраста. В игровой деятельности ребенок проходит процесс социализации, учится общаться со сверстниками, двигаться, манипулировать предметами. Необходимым условием для создания благоприятных взаимоотношений воспитателя и ребенка является сотрудничество. Навыки общения со

взрослыми и сверстниками, являются существенным фактором, влияющим на адаптацию ребенка к детскому саду. Дети, у которых сформированы навыки положительного взаимоотношения, легко входят в новый коллектив, находят правильный тон в отношениях с окружающими.

Создать максимум условий для того, чтобы ребенок как можно более безболезненно прошел все этапы адаптации к условиям детского сада это главная задача воспитателя. Если не будет организованного общения и игровой деятельности вновь поступившего ребенка, привыкание его не только задержится, но и осложнится. Воспитатель должен постараться установить контакт с ребенком в первый день знакомства. Прежде всего, ему необходимо изучить индивидуальные особенности ребенка: одни дети не могут сосредоточиться на выполнении заданий, они нетерпеливы, суетливы - другие дети медлительны, не сразу включаются в игровую деятельность.

Воспитатель планирует игровую деятельность с детьми: развлечения, релаксации, игры с элементами музыки, дидактические, подвижные, игры с элементами устного народного творчества, хороводные. В планировании игровой деятельности необходимо учитывать индивидуальные особенности детей, режимные моменты.

В группе раннего возраста должна находиться большая игрушка, которая будет разделять с детьми положительные и отрицательные эмоции, служить примером для подражания и являться образцом поведения. Воспитатель от лица игрушки может, общается с детьми в течение дня и привлекать внимание к совместной деятельности.

Для того чтобы адаптационный период ребенка проходил более в легкой форме необходимо с самого прихода в группу организовать правильно встречу с другими детьми, воспитатель может использовать игру «Разговор с игрушкой» или игру «Приветствие» (дети, подражая взрослому, приветствуют друг друга словами - здравствуй, привет; мимикой и пантомимой - кивок головы, улыбка, рукопожатие, обнимание). Дети очень хорошо воспринимают хороводные игры, детские песенки, родители могут заранее подготовить любимую музыкальную композицию ребенку. Для встречи малыша в группе воспитатель заранее может подготовить хороводную игру «Матрешки»

Ходим, ходим хороводом, перед всем честным народом.	дети берутся за руки и ходят по кругу,
Сели, встали, сели, встали.	дети присаживаться, встают
Себя показали	встают на носочки, поднимают руки вверх
Попрыгали, попрыгали	выполняют прыжки
Потопали, потопали	топают ногами
В ладошки мы похлопали	хлопают в ладоши

Воспитатель использует в режимных моментах народные игры – потешки, с игрушкой в руках предлагает детям сходить в ванную комнату, приглашает к столу на завтрак, одеваться на прогулку, подготовка ко сну где сопровождает действия детей народными потешками: «Водичка, водичка», «Утка-утенка, кошка – котенка». С помощью фольклора достаточно легко можно установить контакт с ребенком раннего возраста - потешка для новичков: «Кто из нас хороший», потещки для тех, кто плачет или шумит:

Не плачь, не плачь детка,
Прискачет к тебе белка,
Принесёт орешки-
Для (имя ребенка) потешки.
Если будешь плакать
Дадим худой лапоть [2].

Дети очень любят пальчиковые игры, которые способствуют развитию мелкой моторики, а так же способны сосредоточить внимание ребенка на игровую деятельность «Капуста», «Сорока - ворона».

«Моя семья»

Этот пальчик - мамочка, этот пальчик - папочка, этот пальчик - бабушка, этот пальчик - дедушка, этот пальчик - я, Это вся моя семья.	Дети поочерёдно загибают пальчики Разгибают ладошку

В период адаптации педагог так же может использовать игры, направленные на эмоциональную разрядку.

Игра «Наливаем, выливаем, сравниваем» - в таз с водой опускаются игрушки, поролоновые губки, трубочки, бутылочки с отверстиями. Можно заполнить миску с водой большими пуговицами, небольшими кубиками и т.д. и поиграть с ними: взять как можно больше предметов в одну руку и пересыпать их в другую; собрать одной рукой, например, пуговицы крупного размера, а другой – камушки; приподнять как можно больше предметов на ладонях. После выполнения каждого задания ребенок расслабляет кисти рук, держа их в воде. Продолжительность упражнения – около пяти минут, пока вода не остынет. По окончании игры руки ребенка следует растирать полотенцем в течение одной минуты [4]. Применение педагогом группы раннего возраста различных форм игровой деятельности в режимных моментах помогут ребенку быстрее и увереннее пройти адаптационный период в детском саду.

Использованные источники:

1. Аксарина М. Н. Воспитание детей раннего возраста. – М.: Медицина, 2007. – 304с.;

2. Белкина Л. В. «Адаптация детей раннего возраста к условиям ДОУ» практическое пособие Воронеж 2006 г. 175 с.;
3. Печора К. Л. Развитие и воспитание детей раннего и дошкольного возраста Раннее детство: познавательное развитие – М.: Мозаика Синтез, 2004.- 38 с.;
4. Печора К. Л. Дети раннего возраста в дошкольных учреждениях: пособие для педагогов дошкольных учреждений – М.: Гуманитар. Изд. Центр ВЛАДОС, 2004. – 133 с.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

УДК 005; 658.01; 338.2

Баринов М.Н.
студент кафедры Управления проектом
Государственный университет управления
Россия, г. Москва

ЦЕННОСТНО-ОРИЕНТИРОВАННЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ПРОЕКТАМИ И ПРОГРАММАМИ

Аннотация: *Статья посвящена вопросам проектного управления на основе ценностей компании. Управление по ценностям – один из самых эффективных инструментов организационного развития в условиях современного динамично развивающегося бизнеса.*

Ключевые слова: *проектный менеджмент, управление проектами, проектное управление в компании, ценностно-ориентированный подход, ценности компании*

VALUE-ORIENTED PROJECT AND PROGRAM MANAGEMENT

Annotation: *The article is devoted to the issues of project management based on the values of the company. Office of values - one of the most effective tools for organizational development in today's dynamic business.*

Keywords: *project management, project management, project management of the company, value-oriented approach, the company's values*

К настоящему времени управление проектами и программами стало признанной во всем мире профессиональной деятельностью и модным направлением в рыночной экономике. Методология и средства управления проектами и программами широко используются во всех сферах проектно-ориентированной и проектноуправляемой деятельности.

Для успешного ведения бизнеса крайне важно, чтобы ключевые принципы и ценности компании, на которых основывается взаимодействия с клиентами, партнерами, отражались в поведении компании и ее сотрудников. Принимая какое-либо решение, менеджер компании должен в первую очередь спросить себя: приведет ли оно к увеличению стоимости активов. И уже потом обращать внимание на другие факторы.

Проект – это ограниченное по времени целенаправленное изменение отдельной системы с изначально четко определенными целями, достижение которых определяет завершение проекта, с установленными

требованиями к срокам, результатам, риску, рамкам расходования средств и ресурсов и к организационной структуре.

Под ценностью проекта или продукта понимают критерии удовлетворения потребности ключевых заинтересованных сторон отнесенных к используемым ресурсам. Управление ценностью (Value Management) оптимизирует стратегические и бизнес результаты проекта или программы.

Современная практика профессионального проектного управления развивалась совместно с классическим менеджментом. Традиционный подход системного управления по инструкциям (management by instructions — MBI), который доминировал до середины прошлого века, сменился все еще популярным до сегодняшнего дня управлением по целям (management by objects — MBO). С конца пришлого века в организационном менеджменте появились такие субъективно оцениваемые параметры как качество и ценности. Управление на основе ценностей (management by values — MBV) — это не просто новый способ организационного управления, но и новый способ понимания и применения знаний на практике. Основная цель этого управления — внедрение личностных человеческих предпочтений в менеджерское мышление на теоретическом и практическом уровне. Главным инструментом ценностных изменений выступает именно проектный менеджмент, поскольку при грамотном применении помогает перевести декларативные лозунги в понятные для рядовых исполнителей действия.

Управление по ценностям – один из самых эффективных инструментов организационного развития в условиях современного динамично развивающегося бизнеса.

Внедрение ценностного управления начинается с этапа определения ценностной структуры Компании и описания ценностей в поведенческих проявлениях для последующего использования во всех системах управления. [9]

Главными концепциями управления проектами и программами развития на основе ценности, являются:

- определение миссии (профилирование миссии), которое предназначено для расширения потенциальной ценности программы;
- разработка архитектуры программы, в которой группа проектов, формирующих программу, может автономно работать, будучи интегрировано управляемой для максимизации добавленной ценности программы;
- формирование стратегии программы с учетом вертикальных и горизонтальных цепей формирования ценности;
- создание критериев оценки добавленной ценности, полученной от реализации программы развития;

- управление сообществом, которое служит интеллектуальным пространством создания ценности, в бизнес окружении.

В процессе реализации проектов на основе ценностного подхода, любая организация сталкивается с определенными трудностями и проблемами. На каждом этапе развития организации их условно можно разбить на две категории:

1) болезни роста, т.е. проблемы, обусловленные незрелостью компании; этих проблем трудно избежать (подобно детским инфекционным болезням);

2) организационные патологии или трудности, которые могут относиться на определенных этапах развития системы к болезням роста, но, будучи не преодоленными, превращаются в патологии, излечиться от которых самостоятельно система уже не может.

Организационные патологии рассматриваются как отклонение и как дисфункция. Очень часто патологии формируются за счет стереотипов и предрассудков управленческого мышления, отвергая концепцию развития ценности организации.

В практике развития организаций рассматриваются три варианта формирования ценностей.

Формирование ценностей организации происходит спонтанно в программе развития посредством:

- постепенной кристаллизации общих ценностей на основе опыта взаимодействия работников;
- принятия заинтересованными сторонами ценностей неформальных лидеров и авторитетов;
- копирования впечатляющих моделей поведения других заинтересованных сторон;
- почти незаметного изменения ценностей как следствия изменения отношений, мотивации, жизненных перспектив.



Рис 1. Концептуальная модель формирования ценностей

Формирование ценностей организации происходит осознанно, благодаря продуманной политике менеджмента, которая включает:

- разработку стратегически важных организационных ценностей;
- пропаганду этих ценностей с использованием презентаций и действий, не противоречащих личностным и групповым ценностям;
- оказание поддержки носителям ценностей;
- стимулирование копирования и тиражирования поведения, соответствующего организационным ценностям.

Ценности организации находят выражение в правилах, нормах и традициях, которые жестко или мягко регламентируют поведение персонала:

- поведение по выполнению должностных обязанностей и заданий;
- поведение по осуществлению делового взаимодействия;
- поведение в рамках межличностного общения работников.

Первым шагом в процессе ценностно-ориентированного развития системы, согласно стандарту P2M [8], является описание миссии, которая определяет виденье доминирующей организационной ценности, на основе которой разрабатывается соответствующая стратегия. Дальше стратегия должна быть трансформирована в главную цель программы/портфеля, которая разбивается на подцели, соответствующие приоритетными аспектам развития организации. В практике управления ценностью рассматривают следующие три функции: выявить ценность, создать ценность, навязать ценность. Идентифицировать ценность продукта проекта или его результата часто означает просто скопировать носитель ценности. Имитация и копирование продукта, несущего в себе ценность, — это путь, который прошли многие известные компании [2].

Диагностика текущей ситуации по уровню достигнутых ценностей в организации рассматривается как начальный этап постоянного совершенствования через управление портфелем проектов. Управляя ценностно-ориентированным портфелем организационного развития, можно наблюдать прорывные фазы, которые ведут к переходу на все более высокий уровень ценностей, создавая «спираль Джурана» [10].

Известно, что развитие инвестиционных процессов в организациях происходит по так называемой S-образной кривой, что представляет зависимость определенных параметров системы от времени. Математический аппарат S-образных кривых, описывающих различные аспекты развития систем, используется в моделях Д. Прайса, Ж Перрена, Дж. Холтона и других. [8].

Переход на другой, более высокий уровень ценностей предлагается осуществлять через формирование ценностно-ориентированного портфеля проектов организационного развития. Этап формирования портфеля

проектов для создания новой ценности заключается в подборе тех проектов, которые максимизируют ценность организации в соответствии с выбранной стратегией развития. Сформированный портфель должен полностью заполнить текущий уровень ценностей, чтобы появилась возможность выхода на новый уровень ценностей. Так или иначе, в организации всегда имеется некоторое ресурсное ограничение для данного портфеля развития. На практике очень часто оказывается, что общий объем ресурсов меньше, чем суммарная потребность проектов в ресурсах. В таком случае выделять ресурсы проектам можно пропорционально значениям их ценности.

Добиваться максимизации ценности для компании в целом и для каждого конкретного проекта призваны процессы и системы, обеспечивающие управление стоимостью и побуждающие менеджмент предпринимать оптимальные действия. Эти процессы оказываются действенными лишь в том случае, когда обмен информацией на корпоративном уровне при планировании, составлении смет и бюджетов, принятии других решений строится на стоимостных принципах.

Практика управления по ценностям становится реальным инструментом, применяющимся во всех сферах деятельности компании: при подборе, развитии и мотивации персонала, поиске путей достижения стратегических целей и их оценке.

Использованные источники:

1. Бушуев С.Д., Бушуева Н.С. Механизмы формирования ценности в деятельности проектно-управляемых организаций// Восточно-Европейский журнал передовых технологий. — Вып.1/2 (43). — Харьков, 2010. — С. 4—9.
2. Бушуева Н.С. Модели и методы проактивного управления программами организационного развития. — К.: Наук. свет, 2007. — 270 с.
3. Керцнер, Г. Стратегическое планирование для управления проектами / Г. Керцнер. – М.: Компания АйТи; ДМК Пресс, 2008. – 320с.
4. Морев П. Генетический код управления: Внедрение управления по ценностям – очередной шаг на пути эволюции системы менеджмента «Газпром нефти» //Сибирская нефть, 2012. - №10.- 12-13 с.
5. Разу, М.Л. Управление программами и проектами/ М.Л. Разу и др. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 320 с.
6. Руководство к Своду знаний по управлению проектами (Руководство PMBoK) Пятое издание. Project Management Institute, Fourteen Campus Boulevard, PA 19073-3299 USA, 2013. — 589 с.
7. Руководство по управлению инновационными проектами и программами. P2M. Том 1, Версия 1.2. / Пер. с англ. под ред. проф. С.Д. Бушуева. — К.: Наук. свет, 2009. — 173 с.
8. Толстов А.Б. Основы управления проектами. -Спб.:Питер, 2012 .- 105 с.

9. Управление инвестпроектами строительства ТЭС. Предынвестиционная фаза. Осика Л.К. - М.: Вершина, 2009.- 182 с.
10. Харрингтон Дж. Управление качеством в американских компаниях // http:www.rosbr/ru/small_business/development/management/? pid=1565#top.

УДК 338.1

Беспалова Д.Е.
студентка
4 курс, факультет «Экономика и управление»
ФГАОУ ВО
«СГАУ имени ак. С.П. Королева
(национальный исследовательский университет)»
Россия, г. Самара

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА И ОСОБЕННОСТИ СОСТАВА АКТИВОВ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ В СИСТЕМЕ БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

В статье рассматриваются особенности банковского обслуживания. Влияние на банковские операции активов и их структура. Особенности кредитного портфеля и политики в финансовой организации.

Ключевые слова: Банковское обслуживание, кредитный портфель, риски, активы, ликвидность.

In article features of bank service are considered. Influence on bank operations of assets and their structure. Features of a credit portfolio and policy in the financial organization.

Keywords: Bank service, credit portfolio, risks, assets, liquidity.

Основными задачами и особенностями банковского обслуживания особое место и достаточно конкретный объем занимает функция, связанная с контролем, обслуживанием и обеспечением хозяйствующих субъектов. К сожалению, среди потребностей важную долю занимает работа банка с проблемными активами. А значит, перед банком также стоит задача поддержания должного уровня ликвидности банка. Важная роль в решении этой задачи отводится формированию рациональной структуры активов. Качество активов определяется такими критериями как ликвидность, рискованность, доходность. Ликвидность банковских активов означает возможность их трансформации в денежные средства посредством их реализации или погашения обязательств заемщиками или иными должниками банка.

Активы банка - ресурсы, которыми располагает банк при проведении учетно-ссудных операций и банковских инвестиций. По степени ликвидности активы делятся:

1) первоклассные ликвидные средства, находящиеся в немедленной готовности, — касса, средства корреспондентских счетов, первоклассные ценные бумаги;

2) ликвидные средства банка, которые могут быть превращены в денежные средства — краткосрочные кредиты, условно реализуемые ценные бумаги, другие ценности;

3) неликвидные активы — просроченные кредиты, ненадежные долги, основные фонды банка в виде недвижимости.

Трудноликвидными являются активы в виде долгосрочных ссуд и вложения в недвижимость. Затруднена ликвидность инвестиций банка в долгосрочные ценные бумаги. В зависимости от степени кредитного риска активы классифицируются на группы, которым соответствуют определенные поправочные коэффициенты. Сумма активов корректируется на эти коэффициенты при расчетах показателей достаточности капитала банка.

С активами следует также увязывать такое понятие как рискованность активов - это возможность понести убытки от вложения средств в ту или иную группу активов. Коммерческий банк может понести убытки вследствие наступления кредитного риска, т.е. в результате невозврата заемщиком основного долга и процентов по нему и портфельного риска, который предполагает возможность потерь от вложения средств в отдельные виды ценных бумаг. Существуют активы, не подверженные риску - это кассовая наличность, средства на счетах в НБ РБ [1, с. 82].

Существенным критерием качества активов выступает их доходность. Активы банка по степени доходности подразделяются на активы приносящие доход и не приносящие доход. К активам, приносящим доход относят:

- кредиты, предоставляемые физическим и юридическим лицам;
- кредиты, предоставляемые банкам;
- вложения в ценные бумаги;
- факторинг;
- доли в уставных фондах;
- средства, перечисленные другим юридическим лицам для участия в их хозяйственной деятельности.

К активам не приносящим доход традиционно относятся:

- касса;
- корреспондентские счета;
- резервный счет;
- основные средства и нематериальные активы.

Банку следует наиболее продуманно подходить к вопросу размещения средств в активные операции, так как наиболее доходные активы являются, как правило, наиболее рискованными и менее ликвидными.

Неликвидные активы

В эту группу входят такие виды активов предприятия, которые самостоятельно реализованы быть не могут (они могут быть проданы лишь в составе целостного имущественного комплекса).

Состав НА:

- основные средства: часть имущества, используемая в качестве средств труда при производстве продукции, выполнении работ или оказании услуг, либо для управления организации в течение периода, превышающего 12 месяцев или обычный операционный цикл, если он превышает 12 месяцев;

- незавершенные капитальные вложения: к незавершенным капитальным вложениям относятся не оформленные актами приемки-передачи основных средств и иными документами затраты на строительно-монтажные работы, приобретение зданий, оборудования, транспортных средств, инструмента, инвентаря, иных материальных объектов длительного пользования, прочие капитальные работы и затраты (проектно-изыскательские, геологоразведочные и буровые работы, затраты по отводу земельных участков и переселению в связи со строительством, на подготовку кадров для вновь строящихся организаций и другие);

- оборудование, предназначенное к монтажу: к оборудованию требующему монтажа относится оборудование, вводимое в действие только после сборки его частей и прикрепления к фундаменту или опорам, к полу, междуэтажным перекрытиям и прочим несущим конструкциям зданий и сооружений, а также комплекты запасных частей такого оборудования. В состав этого оборудования включаются контрольно-измерительная аппаратура или другие приборы, предназначенные для монтажа в составе устанавливаемого оборудования;

- нематериальные активы: это затраты предприятий долгосрочного периода в хозяйственной деятельности, приносящие доход;

- долгосрочные финансовые вложения: вложение свободных денежных средств предприятия, срок погашения которых превышает один год;

- расходы будущих периодов: затрат, производимые в предшествующем и отчетном периодах, но подлежащие включению в себестоимость продукции в последующие периоды;

- дебиторская задолженность: задолженность покупателей, заказчиков, заемщиков, подотчетных лиц и т.д., которую организация планирует получить в течение определенного периода времени. В составе дебиторской задолженности отражается также сумма авансов, выданных поставщикам и подрядчикам[2, с. 63].

Также с ссудными задолженностями связывают такое понятие как кредитный портфель. Ведь именно там происходит формирование и классификация выданных кредитов.

Основной вид заработка финансово-коммерческих организаций является проведение активных операций на финансовом рынке после привлечения временно свободных средств. Типичный пример такой деятельности – выдача займов на долгосрочной или краткосрочной основах субъектам деятельности или физическим лицам. Именно вследствие выдачи кредитов и формируется кредитный портфель организации.

Итак, кредитный портфель финансовой организации представляет

собой совокупность задолженности заемщиков по выданным займам на конкретную дату проведения мониторинга такой задолженности.

В кредитной политике формулируется общая цель и определяются пути ее достижения: приоритетные направления кредитных вложений, приемлемые и неприемлемые для банка виды активных операций, предпочтительный круг кредитополучателей и т.д. [3, с. 44].

Использованные источники:

1. Рыхтикова, Н.А. Анализ и управление рисками организации: учебное пособие. - М.: Форум, 2012. - 240 с.
2. Гранатуров В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения: учебное пособие. – М.: Дело и Сервис, 2002. – 112 с.
3. Гурыгин М.С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций М.: Дашков и К, 2006. – 180 с.

УДК 338.1

Беспалова Д.Е.
студент
4 курс, факультет «Экономика и управление»
ФГАОУ ВО «СГАУ имени ак. С.П. Королева (национальный исследовательский университет)»
Россия, г. Самара

АНАЛИЗ СЛОЖИВШЕГОСЯ ОПЫТА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ

В статье рассматриваются проблемы и стратегии по управлению рисками. Описываются принципы работы с проблемными активами. Особенности кредитной и дефолтной стратегий. Исследуется схема «трех линий защиты».

Ключевые слова: риски, проблемные активы, кредитная стратегия, дефолтная стратегия, схема «трех линий защиты».

In article problems and strategy for risk management are considered. The principles of work with problem assets are described. Features of credit and default strategy. The scheme of "three lines of protection" is investigated.

Keywords: risks, problem assets, credit strategy, default strategy, scheme of "three lines of protection".

Главная задача службы по управлению рисками — обеспечивать точное выполнение бизнес-процесса сбора плохих долгов, в котором по дням определены все действия ответственных служб банка при наступлении «часа икс», то есть при появлении проблем с обслуживанием долга у заемщика.

При проблемном кредите формируется резерв, и банк уже несет дополнительные затраты. Важно в этой ситуации — максимальный возврат кредитных средств. При этом принципы работы с проблемными активами различаются в зависимости от размера кредита.

По кредитам от пяти миллионов рублей и выше составляется индивидуальный план работы (так называемая индивидуальная модель сбора), формируется проектная команда, состоящая из специалистов службы, юристов, сотрудников залоговой службы, службы безопасности и других сотрудников банка. Назначается персонально ответственный за возврат проблемного долга сотрудник. Проводятся всестороннее исследование и анализ рыночной ситуации, рассматриваются различные способы возврата проблемного кредита, включая вариант банкротства должника.

При сборе мелких сумм применяется подход «конвейерный сбор», при котором все процессы работы банка по возврату задолженности максимально автоматизированы. Проектная команда не создается, значительно упрощен подход к выбору стратегии в отношении должника, то есть строится финансовая модель, операции стандартизованы по действиям. В конвейерной модели сбора все процедуры направлены именно на то, чтобы снизить затраты [1].

В банке накапливается опыт и формируется комплексная система организации управления рисками формирующихся ПА. В соответствии с условиями и сложным характером формирующегося риска определилась функциональность и структура все системы управления.

Стратегии и инструменты работы с проблемными активами

Кредитная стратегия представляет собой группу мероприятий, нацеленных на реализацию договоренностей с заемщиком или третьими лицами по исполнению кредитных обязательств на новых (или изменившихся) условиях, обеспечивающих максимально возможное погашение задолженности. Отличительной особенностью кредитной стратегии является обоснованное принятие банком дополнительного кредитного риска (с учетом ограничений, установленных ВНД банка), который возникает в связи с тем, что банк создает новые сделки и/или не применяет процедуры принудительного взыскания, несмотря на наличие формальных оснований для их применения.

В пределах кредитной стратегии вполне могут использоваться следующие инструменты работы с ПА:

- изменение условий кредитования / проведение реструктуризации

(модификации);

- погашение задолженности путем заключения договора об отступном;
- заключение договора уступки права (требования);
- заключение договора о переводе долга;
- заключение договора новации;
- предоставление дополнительных кредитных средств заемщику кредитование нового;
- заключение мирового соглашения;
- приобретение акций, долей в уставном капитале юридического лица в случае вхождения в капитал юридического лица (в целях оздоровления бизнеса).

Главной целью реализации кредитной стратегии является:

- полное погашение задолженности (в т.ч. на условиях вновь совершенных сделок, а также в результате привлечения заемщиком финансирования от третьих лиц);
- снижение кредитного риска, в результате которого устранено влияние на зону и группу проблемности всех выявленных критериев проблемности, в т.ч. в результате увеличения эффективности финансово-хозяйственной деятельности заемщика.

Дефолтная стратегия представляет собой совокупность мероприятий по возврату задолженности с использованием установленных законом процедур принудительного взыскания.

В рамках дефолтной стратегии могут применяться следующие инструменты работы с ПА:

- взыскание задолженности в судебном порядке, в т.ч. в рамках третейского разбирательства;
- обращение взыскания на заложенное имущество, в т.ч. во внесудебном порядке;
- содействие банка в процедурах исполнительного производства / ликвидации / банкротства;
- инициирование уголовного преследования в отношении руководителей / собственников заемщика / участников кредитной сделки и иных лиц;
- заключение мирового соглашения;
- заключение договора уступки права (требования), в том числе с дисконтом.

Основной целью реализации дефолтной стратегии является:

- погашение задолженности за счет инструментов принудительного взыскания в максимально малые сроки и с соблюдением интересов банка в соответствии с законодательством (в случае отсутствия перспектив возврата задолженность может быть признана безнадежной и списана с баланса банка);

- создание условий для совершения с заемщиком или третьими лицами сделок, в результате чего будет обеспечен более полный возврат задолженности, чем при погашении за счет принудительного взыскания [2, с. 83].

В целях стандартизации подходов к выбору и реализации стратегий работы с ПА, заемщики банка классифицируются по 4 зонам проблемности, 3 из которых соответствуют 2 группы проблемности задолженности – проблемная (ПА красной и черной зон) и потенциально проблемная (ПА желтой зоны).

Также в банке существует схема «трех линий защиты»[3]. В ней устанавливается коллективная ответственность за действия по принятию рисков:

• принятие рисков (1 -я линия защиты): Бизнес-подразделения должны стремиться к достижению оптимального сочетания доходности и риска, следовать поставленным целям по развитию, осуществлять анализ решений по принятию риска, учитывать профили рисков клиентов при совершении операций/сделок, внедрять и управлять бизнес-процессами и инструментами, участвовать в процедурах идентификации и оценки рисков, придерживаться требованиям внутренних нормативных документов;

• управление рисками (2-я линия защиты): разрабатывают стандарты управления рисками, основы, лимиты и ограничения, проводят мониторинг уровня рисков и готовят отчетность, консультируют, моделируют и агрегируют общий профиль рисков;

• аудит (3-я линия защиты): роль внутреннего и внешнего аудита – проводят независимую оценку соответствия процессов управления рисками установленным стандартам, внешнюю оценку решений по принятию рисков.

Использованные источники:

1. ГОСТ Р 51897-2011 «Руководство ИСО 73:2009. Национальный стандарт Российской Федерации. Менеджмент риска. Термины и определения» (утв. и введен в действие Приказом Росстандарта от 16.11.2011 N 548-ст).
2. Бухтин М.А. Методы оценки показателей кредитного риска // Вестник ДГТУ – 2005. – №2. – С.70-91.
3. Стандарты COSO // Риск менеджмент – 2007. - №1. - С.1-14.

УДК 338.1

Беспалова Д.Е.
студент
4 курс, факультет «Экономика и управление»
ФГАОУ ВО «СГАУ имени ак. С.П. Королева
(национальный исследовательский университет)»
Россия, г. Самара

ПОНЯТИЕ И СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Данная статья посвящена деловой активности предприятия. Исследуется оценка и анализ деловой активности по различным направлениям. Рассматриваются необходимые для анализа активности предприятия коэффициенты.

Ключевые слова: деловая активность, оборачиваемость, обеспеченность запасами, система показателей деловой активности.

This article is devoted to business activity of the enterprise. The assessment and the analysis of business activity in various directions is investigated. Activities of the enterprise, necessary for the analysis, coefficients are considered.

Keywords: business activity, turnover, security with stocks, system of indicators of business activity.

В широком смысле деловая активность означает весь спектр усилий, направленных на продвижение фирмы на рынках продукции, труда, капитала. Под управлением финансово-хозяйственной деятельностью организации это понятие означает в более узком смысле — как его текущая коммерческая и производственная деятельность.

Исследование ДА и количественна оценка могут осуществляться по 3 направлениям:

– оценка степени выполнения плана (установленного вышестоящей организацией или самостоятельно) по основным показателям и анализ отклонений;

– оценка и обеспечение приемлемых темпов наращивания объемов финансово-хозяйственной деятельности;

– оценка уровня эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов коммерческой организации.

Именно последнее направление является ключевым, а суть его состоит в том, чтобы обеспечить рациональную структуру оборотных средств. Логика текущего управления финансами подчинена требованию эффективного использования оборотных средств — по возможности каждый рубль должен «работать» и не быть чрезмерно долго «омертвленным» в активах. Контроль за этим осуществляется путем расчета показателей оборачиваемости.[1]

Так как трансформация средств в ходе текущей деятельности производится по схеме: …деньги => производственные запасы => средства в расчетах (дебиторы) => деньги ..., то «омертвление» денежных средств относится прежде всего к запасам и дебиторам. Оборачиваемость средств, вложенных именно в эти активы, и должна подвергаться анализу.

Плановая (нормативная) обеспеченность текущей деятельности запасами. Одна из целевых установок деятельности предприятия — обеспечение ритмичной его работы. Эта ритмичность в значительной степени задается наличием достаточного объема сырья и материалов (для промышленного предприятия) или товаров для перепродажи (для торгового предприятия).

Уровень достаточности может устанавливаться в плановом режиме посредством наличия уровня запасов, обеспечивающего непрерывность производственного (торгового) процесса в течение определенного числа дней без возобновления запасов.

Именно для этой цели как раз и используется коэффициент обеспеченности запасами текущей деятельности (S_d), рассчитываемый по следующему алгоритму:

$S_d = S_t / z_p$,где S_t — запасы сырья и материалов на дату анализа (для промышленного предприятия) либо товарные запасы (для торгового предприятия); z_p — ежедневная потребность в сырье и материалах по плану (для промышленного предприятия) либо плановый однодневный товарооборот (для торгового предприятия).[2]

Как известно, наиболее распространенной оценкой запасов, в том числе и приводимой в отчетности, служит стоимостная оценка. В аналитическом определении она весьма неинформативна. Иное дело показатель S_d, который дает иную (т. е. не стоимостную) характеристику запасов; он измеряется в днях и говорит о том, на сколько дней производственной деятельности (торговли) хватит имеющегося запаса.

Минимально допустимое значение показателя определяется в процессе планирования, а текущий контроль может выполняться периодически; в частности, страховой запас в днях рассматривается как один из основных параметров системы оптимального управления запасами.

Оборачиваемость в оборотах (INV_t) подсчитывается по следующему алгоритму:

$INV_t = COGS / INV$,

где COGS — себестоимость продукции, реализованной в отчетном периоде (совокупные затраты сырья и материалов); Inv — средние запасы сырья и материалов в отчетном периоде (в стоимостном выражении).

Приведенный показатель измеряется в оборотах; его рост в динамике рассматривается как положительная тенденция и характеризуется как ускорение оборачиваемости средств в запасах. Оборачиваемость рассчитывается по данным баланса и отчета о прибылях и убытках.[3]

Для торговых предприятий указанная выше формула имеет иной вид — в числителе дроби чаще всего берется товарооборот, а сам показатель называется скоростью товарооборота. Экономическая интерпретация индикатора такова: он показывает, сколько раз в течение отчетного периода обернулись денежные средства, вложенные в запасы. Основной фактор ускорения оборачиваемости в системе управления оборотными средствами — обоснованное относительное снижение запасов: чем меньшим запасом удается поддерживать ритмичность производственно-технологического процесса, тем выше эффективность и рентабельность.

Оборачиваемость запасов (в днях) (Inv_d). Это иное представление оборачиваемости — в днях, а не в оборотах. Алгоритм расчет следующий:

$Inv_d = Inv / (COGS/d)$, где d — количество дней в отчетном периоде.

В знаменателе приведенной дроби — однодневная себестоимость, т. е. объем сырья и материалов, потреблявшихся ежедневно в течение отчетного периода. Показатель измеряется в днях и характеризует, сколько в среднем дней денежные средства были «омертвлены» в производственных запасах. Чем меньше продолжительность этого периода, тем лучше, т. е. снижение показателя в динамике рассматривается как положительная тенденция. Показатели оборачиваемости в оборотах и днях связаны очевидной взаимосвязью — их произведение равно продолжительности анализируемого (отчетного) периода.

Оборачиваемость средств в расчетах (в оборотах). Соответствующий показатель (AR_t) рассчитывается по следующему алгоритму:

$AR_t = S / AR$, где S — выручка от реализации в отчетном периоде; AR — средняя дебиторская задолженность в отчетном периоде.

Данный индикатор измеряется в количестве оборотов и показывает, сколько раз обернулись в отчетном периоде средства, вложенные в дебиторскую задолженность. Рост показателя в динамике рассматривается как положительная тенденция. Оборачиваемость средств в расчетах (в днях). Соответствующий показатель (AR_d) рассчитывается по следующему алгоритму:

$AR_d = AR / (S/d)$,

где d — количество дней в отчетном периоде.

Данный индикатор измеряется в днях и показывает, сколько в среднем дней «омертвлены» денежные средства в дебиторской задолженности. Снижение показателя в динамике рассматривается как положительная тенденция. Произведение двух приведенных показателей оборачиваемости равно продолжительности отчетного периода. Для обобщающей характеристики степени иммобилизации (т. е. отвлечения средств из активного оборота) денежных средств в запасах и дебиторах применяется показатель продолжительности операционного цикла (D_{OC}), рассчитываемый по следующему алгоритму:

$D_{OC} = Inv_d + AR_d$. Приведенный индикатор показывает, сколько в среднем дней «омертвлены» денежные средства в неденежных оборотных активах. Если увидеть снижение коэффициента в динамике, она будет положительной. В экономически развитых странах данные о продолжительности операционного цикла рассчитываются по отраслям информационно-аналитическими агентствами и включаются всправочные файлы.

Обоснованное сокращение этого срока вполне может привести к высвобождению средств, их вовлечению в финансово-хозяйственный оборот и, следовательно, к повышению эффективности текущей работы.

Полученные оценки следует сравнивать в динамике, и с аналогичными оценками в среднем по отрасли.

Использованные источники:

1. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 768 с.
2. Тонких А., Дедов Л., Тонких С. Анализ деятельности банка. Моделирование результативных измерителей. 153 с., 2012. – Saarsbrucken, LAP LAMBERT Academic
3. Моделирование устойчивого экономического роста предприятия / Н. М. Якупова, Г. Р. Яруллина. // Экономические науки / . – 2008. – № 12. – С.140-144.

УДК 398+950] (575.2)

Сатыбалдиева А.К.
старший преподаватель кафедры
социально-гуманитарных наук
Академии государственного управления
при Президенте Кыргызской Республики
Кыргызстан, г.Бишкек

САНЖИРА КАК ПИСЬМЕННОЕ НАСЛЕДИЕ КЫРГЫЗОВ

Аннотация: В статье рассматривается один из памятников культурной традиции кыргызов – санжира (родословные предания, генеалогия, описывающие происхождение кыргызских племен и родов). По своему определению санжира считается жанром устного народного творчества. Но в конце XIX в. и в начале XX в. были первые попытки создания письменных вариантов санжиры, в основном они сохранились в рукописной форме.

Ключевые слова: письменность, санжира, культура, алфавит.

Annotation: The article deals with one of the monuments of the cultural traditions of the Kyrgyz people - sanzhira (genealogical traditions, genealogy, describing the origin of the Kyrgyz tribes and clans). By definition sanzhira considered a genre of folklore. But at the end of the XIX century and at the

beginning of the XX century were the first attempts to create a written sanzhiry options, they mostly remained in manuscript form.

Keywords: writing, sanzhira, culture, alphabet

В советские годы в научных кругах вопрос о существовании кыргызской письменности дооктябрьского периода считался спорным. Иногда звучали необоснованные заявления, о том, что кыргызы до 1917 года были одними из малых бесписьменных народов, а алфавит и письмо появились только после революции [12.С.1]. Бесспорно, массовую грамотность и подлинную национальную письменность кыргызский народ получил после 1924 года, однако нужно признать и тот факт, что кыргызы, как и другие тюркоязычные народы Средней Азии, пользовались арабской графикой. Писали свои немногочисленные документы и составляли родословную, используя арабский алфавит, подражая образцам чагатайского языка [13.С.57].

Отрицание дореволюционной письменности в советской историографии привело фактически к исключению из кыргызского культурного наследия огромного пласта письменных памятников [7.С.99]. С обретением суверенитета республикой начались разносторонние научные поиски памятников письменного наследия, которые многие годы были за семью печатями. Начало систематическому исследованию проблемы в Кыргызстане было положено в 1988 г. на V Международном конгрессе тюркологов, прошедшем во Фрунзе, на котором с докладами выступили известные ученые – тюрколог Э.Тенишев и историк В.М.Плоских. Участники конгресса пришли к заключению: у кыргызов до революции была письменность [7.С.81].

В этом направлении, бесспорно, выделяются фундаментальностью работы Б.Юнусалиева, К.Карасаева, Т.Чоротегина, В.Плоских, Д.Сапаралиева, С.Мамытова, О.Сооронова, А.Койчиева и ряда других ученых Кыргызстана. Благодаря их исследованиям стали известны имена поэтов, которые писали свои поэтические произведения, имена некоторых авторов книг исторического содержания, разные письма, документы и др. Старинное письменное наследие кыргызов состоит из разных жанров, а примерная антология выглядит следующим образом:

- эпитафии на камнях (орхоно-енисейские, таласские памятники Средневековья, которые были написаны рунической письменностью, могильные памятники на арабской графике);
- письменные наследия XI века «Кутадгу билиг» Жусупа Баласагына и «Дивани лугат-ат турк» Махмуда Кашгари;
- эпистолярное наследие (переписка кыргызов с российскими властями, между собой, жалобы в судебные инстанции и др.);
- дореволюционные рукописи исторического содержания, поэтические произведения акынов;
- судебные постановления – эреже;

- опубликованные книги кыргызских авторов до революции [7.С.100].

Среди всех памятников особый интерес представляет санжира – родословные предания, генеалогия, описывающие происхождение кыргызских племен и родов. По своему определению санжира считается жанром устного народного творчества. Но в конце XIX в. и в начале XX в. были первые попытки создания письменных вариантов санжиры, в основном они сохранились в рукописной форме. Как и другие памятники старины, санжира тоже подвергались огульным обвинениям, как произведения, которые служат представителям феодально-патриархальной верхушки. Долгое время о кыргызских родословных умалчивали и не могли их печатать. По нашему мнению, рукописные формы кыргызской санжира – это богатое письменное наследие, которое отражает важнейшие стороны культурных традиций кыргызов, и оно должно занять достойное место среди письменных памятников.

Так что же такое санжира? Санжира происходит от арабского слова «шаржарат», которое означает древо и ее разветвления [2.С.312]. Этот вид произведения встречается и у других тюркских народов, но звучит как «шежере», «сачара» и др. В кыргызском лексиконе это слово означает родословную или историческую летопись. В частности, в санжире толковалось генеалогическое происхождение кыргызских родов и племен; описывались наиболее знаменательные исторические события и доблестные подвиги великих кыргызских воинов-баатыров во время героических походов против иноземных захватчиков [2.С.314].

Кочевая жизнь кыргызов способствовала ведению обособленного образа жизни родов и племен, поэтому во избежание раздробленности народа рассказчики санжиры пытались привить им единство и сплоченность, их целью было – предостеречь народ от раскола. Рассказчики санжиры, ссылаясь на генеалогическое древо, приводили доказательства их кровного родства, примиряли рассорившиеся или враждующие стороны. Знатоков кыргызских родов и родословных преданий в народе называли санжирачи, они выделялись ярким умом, даром красноречия, великолепной памятью и глубоким знанием сложных родовых разветвлений. Санжирачи всегда служили народу, они пользовались безграничным уважением людей. Истинные санжирачи в своих рассказах не возвеличивали одних, они заботились об укреплении согласия и единства, бережно сохраняли национальные ценности – историю народа, его традиции и обычаи [2.С.315].

Во все времена каждый кыргыз был обязан знать свою родословную до седьмого колена. Были и такие знатоки, которые могли рассказать санжиру не только своего рода и племени, но и генеалогию племен (от 40 до 96), образовавших кыргызский народ. В многовековой истории кочевого народа санжира считался духовной пищей, играл большую роль в

формировании патриотических чувств, обладал воспитательной и познавательной функцией. В истории кыргызской литературы известны имена многих сказителей этого жанра, например: Балык Кумар уулу, Тоголок Молдо, Бала Айылчы и др. [5.С.325].

Традиционная устная жизнь кыргызской родословной, как и других фольклорных произведений, изменилась после установления советской власти. В эти годы начался сбор фольклорных, этнографических, археологических, исторических материалов в различных уголках Кыргызстана. Но, как уже говорилось, еще в дооктябрьский период была практика создания книг и рукописей, посвященных родословным преданиям кыргызского народа. Таковыми являются труды Осмоналы Сыдыкова (1875–1942 гг.), Белека Солтоноева (1878–1938 гг.), Боомбаева Насирдина (1891–1937 гг.) [5.С.325].

Книги кыргызского просветителя, историка начала XX в. Осмоналы Сыдыкова «Мухтасар тарых-и кыргызия» («Краткая история кыргызов») и «Тарых-и кыргыз Шадмания» («История кыргызов в чест Шабдана») считаются самыми значительными, так как в них широко представлен генеалогический строй кыргызов. В 1913 году и в 1915 году в городе Уфе О.Сыдыков опубликовал свои книги на кыргызском языке на арабской графике. На протяжении многих лет он собирал материалы по истории и происхождении кыргызов. Уникальность книг заключается в том, что они были первыми изданиями, написанными на родном кыргызском языке. В них рассказывается об истории древних кыргызских племен, об их происхождении, образе жизни, взаимоотношениях между собой, об иерархии внутри племен. Прослеживается родословная их правителей. В книге помещена фотография Шабдана баатыра – общепризнанного лидера кыргызов второй половины XIX – начала XX вв., потомственного манапа (феодала) племени сарыбагыш [4].

Справедливо отметил один из исследователей нашей современности как С.Мамытов: «В то время когда кыргызский народ не имел целой государственности и национальной письменности, труд О.Сыдыкова истинно считается подвигом и историческим событием» [8.С.40].

Как уже говорилось ранее, в годы советской власти имя О.Сыдыкова и его исторический труд были преданы забвению. Это было связано с социальным происхождением Осмоналы Сыдыкова. Он родился в семье крупного манапа Абайылды из рода сарыбагыш. Начальное образование О.Сыдыков получил у местного муллы, а затем в медресе. Продолжил образование в Бухаре и Уфе, владел русским языком. Происхождение сыграло роковую роль в его судьбе. Как и многие выходцы из высшего сословия, О.Сыдыков пал жертвой репрессии советской власти. Справедливости ради стоит отметить, что в годы перестройки имя Осмоналы Сыдыкова было восстановлено, а его «Тарых-и кыргыз Шадмания» впервые стал объектом широкого изучения кыргызскими

учеными. Особенно большой вклад в исследование данного труда внес известный кыргызский лингвист К.Карасаев, переложивший эту книгу на современный алфавит [8.С.40]. Издав книги, написанные по итогам многолетних фундаментальных исследований по истории кыргызов, Осмоналы Сыдыков внес неоценимый вклад в развитие отечественной истории.

В одном ряду с именами первых историков кыргызского народа конца XIX века по праву можно назвать и Боомбаева Насирдина, творчество которого стало известно широкому читателю совсем недавно. А между тем жизнь и творчество этого замечательного историка являются ярким примером беззаветного служения своему народу. Жизнь Насирдина Боомбаева протекала на рубеже XIX и XX веков. Он стал свидетелем бурных исторических событий, происходивших в то время в кыргызском обществе. Автор создал свою рукопись «Санжира Насирдина Боомбай уулу» [9.].

Непростая история данной рукописи непременно заинтересует многих читателей, так как имеются уникальные материалы для разностороннего научного изучения. К концу XIX века, после вхождения кыргызов в состав Российской империи, в общественно-политической жизни местного народа начинаются серьезные перемены: правительство реализовывает свою школьную политику в Туркестане. Начинают возникать русско-туземные школы и под влиянием таких преобразований местные баи и манапы за счет своих средств начали строить школы-медресе. Таким образом, была начата работа по просвещению коренного населения [11.С.7–8].

Одним из таких ярких личностей того времени был Шабдан баатыр, который в 1909 году в селе Тар-Суу в Кемине построил медресе, нанял учителей, и начали обучать детей [10.С.12]. Школа работала по новометодному (усули-жадид) обучению, в которой, помимо исламского образования, преподавались светские дисциплины, такие как арифметика, география, восточная литература, природоведение и т.д. Учителями были татары-переселенцы, в частности, выпускники высшей школы «медресе Галия» из города Уфы. Стать одним из воспитанников этой школы довелось и Насирдину. Обучение в медресе «Шабдания» сыграло немаловажную роль в его жизни. После окончания медресе он стал одним из двух лучших выпускников [3.С.137].

Об этом медресе мы узнаем из записей самого Осмоналы Сыдыкова: «Шабданом был приглашен из Чубар-Агача Ямлиха-кары, его женили и несколько лет нанимали в качестве учителя. Стало развиваться чтение «Корана», «Наху» (синтаксис) и «Сарф» (морфология). Среди кыргызов появились первые «кары». Начали вести историю, географию, арифметику. В эти дни кыргызские дети продолжили учение в больших городах, как Уфа, в медресе «Галия» [9.С.7].

Окончив школу в 1913–1914 годах, Насирдин учительствовал в селении Нарын-Куланак. Усердное занятие любимым делом прервало восстание 1916 года, после которого ему, как и всем кыргызам, пришлось бежать в Китай. Чтобы прокормиться, он вынужден был наняться учителем в городе Кашгаре. После возвращения на родину в 1917 году, Насирдин продолжил обучать детей в разных местностях Кыргызстана: в Нарыне, Ат-Башы, на Иссык-Куле, а к концу своей жизни – в Чуйской долине.

По воспоминаниям супруги Насирдина – Божой апа, он хорошо знал историю, географию и делился с этими знаниями в школах. Но более всего его интересовала история возникновения своего народа. Насирдин по крупицам стал собирать устные материалы, которые затем записывал на бумагу арабской графикой. Исследователь Э.Турганбаев, ознакомившись с рукописью Насирдина Боомбаева, отмечает следующее: «Вероятно, автор хорошо знал не только о родоплеменных распределениях. Рассказы о происхождении человечества, о Вавилонской цивилизации, о древних саках, о Чингисхане и монгольской эре – все это доказывает о его начитанности и богатом кругозоре. Где-то наблюдается, что на него повлияли труды Абулгази Бахадур-хана и Осмоналы Сыдыкова, более того, в некоторых местах автор, переняв у них информацию, дополняет их доселе неизвестными фактами и материалами» [9.С.5]. Таким образом, Насирдин Боомбаев в своем труде не просто ограничился перечислением названий кыргызских родов и племен и их описанием, но и показал свои глубокие познания всей мировой истории.

Появление человеческого рода на земле, автор объясняет религиозной сущностью всего начала, а в качестве примера он приводит отрывки из «Инжила», и из аятов «Корана», сказание о Ное и описание всемирного потопа и т.д. Это традиционная часть многих кыргызских санжира. В содержании встречаются географические названия: заливы Берингова моря, проливы Дарданеллы и Босфор, Европа, Стамбул, Америка, Африка и др. Автор упоминает некоторые исторические события, например, как Колумб открывает Америку, пишет о рождении Темучина, о его принятии имени Чингисхана и т.д. [9.С.28].

Встречаются отрывочные сведения о современниках Насирдина – Касыме Тыныстанове и Юсупе Абдрахманове – первых просветителях и государственных деятелях начального периода советской власти, которых он называет «образованными людьми своего времени», это еще раз свидетельствует о том, что Насирдин Боомбаев следил и за политической жизнью республики [6.С.28].

В 1953–1954 годах с целью исследования этногенеза кыргызов Академия наук СССР организовала комплексную археолого-этнографическую экспедицию, руководителем которой был назначен С.М.Абрамзон. Скорее всего, С.М.Абрамзон во время этой экспедиции

ознакомился с названной рукописью Насирдина Боомбаева. Об этом свидетельствуют заметки автора: «Боомбаев Насретдин (умер в 1937 г. в возрасте 46 лет, учитель: запись сделана по рукописи), племя сарыбагыш, жил в селе Карал-Дебе Кеминского района» [1.С.93]. Почему же ученый не забрал рукопись для дальнейшего исследования? Есть предположение, что Божой апа, которая бережно хранила память о своем муже, не захотела расстаться с сокровенным наследием. Позднее даже выдающийся писатель Аалы Токомбаев, который тоже заинтересовался этой рукописью, не смог убедить супругу Насирдина отдать ее для дальнейшего исследования. Только в 1965 году, перед смертью, она оставила рукопись мужа своему единственному сыну Мухамбету, который через несколько лет сдал ее в рукописный фонд Национальной академии наук.

Таким образом, мы можем сделать вывод о том, что еще до Октябрьской революции среди кыргызов были грамотные и образованные люди. В первые годы советской власти у истоков важнейшего дела по сохранению и развитию национальной культуры как неотъемлемой части всей советской культуры стояли настоящие энтузиасты, умевшие читать и писать, создавшие собственную национальную письменность и всесторонне исследовавшие многовековую историю своего народа. В этом смысле санжира по праву считается бесценным культурным наследием и национальным достоянием всего кыргызского народа.

Использованные источники::

1. Абрамзон С.М. Труды Киргизской археолого-этнографической экспедиции. – Москва, 1960. – Т.IV.
2. Кошоев М. Кыргызский народ. История и духовность. – Бишкек: Бийиктик, 2006.
3. Кубатова А. Жадидистское движение в Кыргызстане (1900–1916). – Бишкек, 2012.
4. Осмоналы Сыдыков. Тарых-и кыргыз Шадмания. – Бишкек, 1990.
5. Осмонов О.Дж. История Кыргызстана (С древнейших времен до наших дней). – Бишкек, 2008.
6. Плоских С.В. Две страницы репрессированной культуры Кыргызстана. Историко-социолингвистические наследие Е.Поливанова и К.Тыныстанова. – Бишкек: Илим, 2001.
7. Плоских С.В. Репрессированная культура: история становления и трагедии кыргызской интеллигенции: Дис...канд.ист.наук: Специальность 07.00.02 – Отечественная история. – Бишкек, 2002.
8. Садыкова Ш. Сыдыков Осмоналы: (К 130-летию со дня рождения). – Бишкек, 2008.
9. Санжыра Боомбаева Насирдина. – Бишкек, 2011(на кыргызском языке).
10. Столетний юбилей медресе Шабдан-баатыра. – Бишкек, 2009.

11. Тургунбаева А.М. Формирование системы народного образования в период культурной революции в Киргизии (20–30-е годы XX века). – Бишкек: КРСУ, 2008.
12. Туманович Н.П. К вопросу о «бесписьменности киргизов». – Рукописный фонд НАН КР. – Инв.1708.
13. Формирование и развитие киргизской социалистической нации. – Фрунзе, 1957.

УДК 330

Бунчеева Е.А.
магистрант 2 курса
Института управления, экономики и финансов
Казанского федерального университета
г. Казань, РФ

ПРИМЕНЕНИЕ ИНДИКАТИВНЫХ НЕФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА И БЮДЖЕТИРОВАНИИ

Аннотация: Статья посвящена проблематике использования системы нефинансовых показателей в управленческом учете и бюджетировании. Совокупность финансовых и нефинансовых показателей в бюджетировании позволяет компании отражать специфику деятельности и обеспечивать руководство актуальной релевантной информацией, необходимой для управления различными структурными подразделениями предприятия.

Ключевые слова: индикативные нефинансовые показатели, бюджетирование, стейкхолдеры, бизнес-процесс.

Abstract: The article is about the use of financial indicators in management accounting and budgeting. The set of financial and non-financial indicators in budgeting allows the company to reflect the specific activities and provide guidance to date relevant information needed to manage the various departments of the company.

Key words: indicative non-financial indicators, budgeting, stakeholders, the business process.

Система индикативных нефинансовых показателей является эффективным инструментом создания качественной стратегии компании, неотъемлемой частью процесса управления, создание которой целесообразно в рамках специализированного управленческого учета [7].

Внедрение индикативных нефинансовых показателей деятельности в систему бюджетирования позволит руководству компании получить наиболее полную качественную информацию о ее результатах и процессе функционирования. Целесообразность внедрения такого рода показателей обоснована тем, что нефинансовые показатели отражают

производительность, качество, индивидуальность производимой продукции, степень удовлетворенности покупателей товаром и обслуживанием. Индикативные нефинансовые показатели характеризуют качество работы экономического субъекта, удовлетворяющего потребности стейкхолдеров в работах, услугах и товарах [3].

Несомненно, взаимосвязь финансовых и нефинансовых показателей внутри интегрированной системы - очень тесная. Нефинансовые показатели определяют стратегию предприятия, а потому оказывают существенное влияние на систему финансовых показателей и на деятельность предприятия в целом. Так, в частности, уменьшение продолжительности видов деятельности оказывает влияние на затраты, снизив их. В то же время, в данном случае может произойти снижение показателя качества, связанное с изменением способа осуществления самого вида деятельности. Как отрицательное проявление данного процесса, в результате такой тесной взаимосвязи между показателями эффективности, оценка эффективности по одному виду деятельности и даже по одному из индикативных показателей может ввести в заблуждение относительно всего бизнес-процесса, который в этом случае не будет идентифицироваться с интегрированной системой показателей.

Управление деятельностью предприятия обеспечивается посредством выбранных показателей и наличия соответствующей информации, характеризующей их. Так, степень удовлетворённости стейкхолдеров можно определять, периодически проводя исследования на основании мнений потребителей в реальном времени. При измерении данного показателя можно учитывать, например: количество жалоб в отделе обслуживания клиентов; число заказов с просьбами о технической поддержке; число заявок на гарантийное обслуживание; число выездов к клиентам на обслуживание. Кроме того в ходе такого исследования определяется количество возвратов (обменов) товара, а также количественные показатели качества обслуживания, рассчитанные с помощью экспертных оценок или с использованием методов теории массового обслуживания. Аналогичным образом оценивается степень удовлетворённости персонала условиями и оплатой труда. Данный показатель может быть измерен с помощью коэффициента текучести кадров, определения количества конфликтных ситуаций между сотрудниками, а также выделения количественных и качественных показателей, характеризующих условия труда. Наличие или отсутствие споров на рабочем месте, размер заработной платы (соответствие средней заработной платы размеру оплаты труда в аналогичных предприятиях отрасли) также влияют на удовлетворенность персонала трудом.

Вместе с тем, объективно необходимы ориентированность как финансовых, так и нефинансовых измерителей эффективности деятельности предприятия на будущее и их «привязка» к созданию

стоимости. Поэтому процесс управления деятельностью должен быть сосредоточен на событиях будущего, а не являться очередным инструментом констатации фактов. Основное внимание при этом стоит уделить достижению запланированных значений показателей, процессу выполнения поставленных плановых задач, привязанные к цели предприятия по созданию стоимости. В то же время, опыт ведущих мировых компаний свидетельствует о том, что никакие контрольные проверки, включая систему тотального контроля качества, после выполненной работы или видов деятельности и их измерения не добавляют стоимости.

Необходимо понимать, что для оценки разных параметров могут быть использованы различные показатели (финансовые и нефинансовые). Так, например, при оценке руководителя центра ответственности можно применить показатель прибыли, остающейся в распоряжении организации до уплаты налогов и процентов «Earnings before interest and tax» (EBIT). Однако данный показатель, являясь исключительно финансовым, не может быть использован для оценки работы менеджера отдела по работе с клиентами, так как он характеризует эффективность ведения бизнеса (напрямую зависит от доходов и расходов компании). Менеджер отдела по работе с клиентами оказывает косвенное влияние на эти цифры. Оценкой его работы должен служить иной, нефинансовый показатель. В частности, может применяться количество урегулированных претензий клиентов или процент этого количества к общему числу претензий.

Таким образом, организация системы управления предприятием на основе финансовых и нефинансовых показателей - процесс формирования системы управления компанией, позволяющей создать основу для принятия финансово-экономических и хозяйственных решений. Формирование данной системы помогает компании моделировать, проводить мониторинг и оценивать сложившиеся ситуации в едином ключе, ориентировать все процессы управления предприятием на рост его прибыли, приращение добавленной стоимости. Однако абсолютно очевидно, что каждому предприятию необходимо индивидуально подходить к принятию решений относительно того, какие показатели и критериальную систему выбрать из множества альтернативных вариантов при достижении поставленных целей и задач.

Использованные источники:

1. Антонов Е. В. Модель бюджетного устройства современной России//Эксперт, №11, 2014.
2. Александров И. М. Бюджетная система Российской Федерации. – М.: Дашков и К, 2014. – 486 с.
3. Борисов Е. Ф. Экономическая теория. – М.: Юрайт, 2015. – 399 с.
4. Сенчагов В. В. Бюджетная политика и ее роль в обеспечении экономического роста//Вопросы экономики. – 2013. - №5. – С. 65-80.

5. Степанов Д. В. Интеллектуальный капитал, сбалансированная система показателей и экономическая добавленная стоимость в системе управления, нацеленной на создание стоимости. URL: http://www.iteam.ru/publications/strategy/section_27/article_136/
6. Фисенко А. И., Кулешова Е. А. Финансовые и нефинансовые показатели в системе бюджетирования транспортного предприятия. URL: http://www.science-education.ru/106-7376
7. Balanced Scorecard Functional Standards, Release 1.0a (May 5, 2000). - Balanced Scorecard Collaborative, Inc. URL: //http://www.bscol.com/
8. Willden D. Poor Execution of Strategy - Top Leadership Challenge (JUN 30, 2008). URL: http://leadershippotential.blogspot.com/2008/06/poort-execution-of-strategy-top.html
9. http://expbiz.ru/biznes-stati/upravlenie-biznesom/aspekty-byudzhetirovaniya-na-malykh-predpriyatiyakh.html

УДК 339.138

Вавилина Т.А.
студент 4 курса, кафедра маркетинга
ФГАОУ ВПО «Уральский Федеральный университет им. Первого Президента России Б.Н. Ельцина»
г. Екатеринбург

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ CRM-СИСТЕМЫ КАК ИСТОЧНИК КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ОРГАНИЗАЦИИ

Сегодня на рынке осталось крайне мало ненасыщенных отраслей и ниш. Предложения товаров и услуг крайне разнообразны. В таких условиях поиск конкурентного преимущества становится непростой задачей. При этом совершенствование материальной составляющей предложения не бесконечно и конкуренты могут достаточно быстро перенять уникальные свойства товара или предложения, поэтому сегодня уровень обслуживания часто является источником конкурентных преимуществ.

Кроме того, уже не один год рынок насыщен товарами массового производства. На полках магазинов сегодня можно найти огромнейшее количество различных товаров, практически каждое наименование которых представлено множеством производителей и широко дифференцировано. В сфере услуг можно наблюдать схожую ситуацию. Однако большинство представленных товаров и услуг рассчитано на очень большие группы потребителей, поэтому, в конечном счете, не может удовлетворить всю полноте потребностей индивидуального потребителя.

В такой ситуации индивидуальный подход к потребителю приобретает особенную ценность. Поэтому можно сказать, что особенность современных маркетинговых отношений — персонализация,

т.е. выстраивание персональных отношений с каждым отдельным клиентом. Это требует и разработки специальных проектов, определенного технического оснащения, и главное, особых навыков персонала.[1]

Развитие современных информационных технологий поспособствовало тому, что развитие персонализации деятельности компании практически невозможно без использования CRM-систем.

Система управления взаимоотношениями с клиентами (CRM, CRM-система, сокращение от англ. Customer Relationship Management) — корпоративная информационная система, предназначенная для автоматизации стратегий взаимодействия с клиентами компании. В частности, для повышения уровня продаж, оптимизации маркетинга и улучшения обслуживания клиентов путем сохранения информации о клиентах и истории взаимоотношений с ними, установления и улучшения бизнес-процедур и последующего анализа результатов. [2]

Персонализированный подход к потребителю достаточно сложен, поэтому существует ряд проблем, которые препятствуют обслуживанию потребителей на желаемом им уровне. Часто компании не имеют систематизированного источника информации о клиентах и взаимодействии с ними, поэтому не происходит накопления опыта о транзакциях. Сотрудники разных отделов могут не знать, что они обслуживают одного клиента, при этом высока вероятность возникновения противоречий между подразделениями, которые в последствие приводят к значительному усложнению взаимодействия с клиентом. Кроме того, становится практически невозможна разработка единой стратегии взаимодействия с клиентами: подразделения компании действуют разрознено, что в значительной степени снижает уровень обслуживания.

CRM-система позволяет избежать перечисленных выше сложностей. Благодаря использованию данной системы, компания получает возможность систематизировать работу с клиентами, накапливать опыт взаимодействия с ними и как следствие повышать уровень обслуживания.

Концепция CRM провозглашает переход от заботы о группах потребителях к заботе о каждом потребителе индивидуально. На практике данная система представляет собой гораздо более детализированное сегментирование, главной целью которого является разработка наиболее эффективных процессов взаимодействия с целевыми клиентами. Такой подход позволяет получить более глубокое понимание особенностей поведения потребителей и разрабатывать программы, соответствующие ожиданиям потребителей.[3]

Такой подход организации к обслуживанию клиентов является выгодным как для компании, так и для клиентов. Организация в значительной мере снижает свои транзакционные издержки, т.к. уже имеет определенную информацию о клиенте и особенностях взаимодействия с ним. Нет необходимости каждый раз подробно выяснять его потребности,

условия сотрудничества и т.д. Кроме того, существует опыт предыдущих транзакций, поэтому можно избежать проблем, которые возникали ранее. Клиент же получает максимально индивидуальный подход к его потребностям. Более того, для потребителя взаимодействие с компанией, которая знает его потребности более привлекательно, т.к. он предполагает привилегированный подход к себе.

Использование в компании CRM-системы способствует развитию основных положений маркетинга партнерских отношений. Я.Х. Гордон определяет понятие маркетинг партнерских отношений (МПО) следующим образом: МПО – это непрерывный процесс определения и создания новых ценностей вместе с индивидуальными покупателями, а затем совместного получения и распределения выгоды от этой деятельности между участниками взаимодействия. [4]

Когда компания работает в рамках концепции CRM, она получает возможность подробно изучить потребителя, узнать о его потребностях и нуждах. Таким образом, потребитель сообщает организации всю информацию, которая нужна для точно определения его потребностей, компания прилагает все усилия, что бы данные потребности удовлетворить, после его весь опыт взаимодействия с клиентом фиксируется в CRM-системе. Повторное обращение клиента в эту организации будет максимально эффективным для обеих сторон.

Таким образом, можно сказать о том, что внедрение в компанию CRM-системы является элементом реализации концепции МПО. CRM-система в значительной мере повышает эффективность взаимодействия между компанией и потребителем, делает подход к потребителю персонифицированным, и, как следствие, в значительной мере повышает уровень удовлетворённости потребителей организации. Компания за счет вышеперечисленного получает значительное конкурентное преимущество.

Сегодня наиболее успешными становятся те компании, которые максимально удовлетворяют потребности клиента. CRM-система обеспечивает информационную поддержку при работе с клиентом, делает возможным сохранение опыта о взаимодействии с каждым конкретным потребителем, позволяет создать единый подход всех подразделений организации к его обслуживанию. В конечном итоге CRM-система позволяет получить такие конкурентные преимущества, которые максимизируют удовлетворенность потребителей и приводят к максимально эффективной деятельности компании.

Использованные источники:

1. Голова А.Г. Интегрированные маркетинговые коммуникации // Маркетинг в России и за рубежом. 2006. №6. С. 3-46.
2. Обухова Д. Основные понятия и классификация CRM-систем // Энциклопедия маркетинга, Санкт-Петербург [Электронный ресурс].

3. Азоев А. Персонализация маркетинговых коммуникаций // Маркетинг. 2010. №3 (112). С.66-77.
4. Гордон Я.Х. Маркетинг партнерских отношений. Новые стратегии и технологии привлечения клиентов.. –СПб.: Питер, 2001. -384 с.

Верховцева К.А.
студент-магистратуры
по направлению "Управление персоналом", 1 курс
Зарубина Т.А.
студент-магистратуры
по направлению "Управление персоналом" 1 курс
Новиков И.С.
студент-магистратуры
по направлению "Управление персоналом", 1 курс
Перистая И.В.
студент-магистратуры
по направлению "Управление персоналом", 1 курс
Научный руководитель: Блинов Владимир Николаевич
профессор кафедры управления образованием Томского государственного университета,
сертифицированный консультант по управлению
Национальный исследовательский
Томский государственный университет
Россия, г. Томск

ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О КОНКУРЕНТАХ И КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВАХ В ОРГАНИЗАЦИЯХ СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Аннотация

В данной статье рассмотрены представления о конкурентах и конкурентных преимуществах, организаций среднего бизнеса на примере двух обезличенных кейсов компаний сибирского региона. А так же, на основе этих кейсов, представлены выводы об особенностях и возможных результатах работы с конкурентами и конкурентными преимуществами компаний.

Ключевые слова: *конкурентность, конкурентные преимущества, средний бизнес, факторы успеха.*

Внешняя среда является неотъемлемой частью любой организации – клиенты, поставщики, и, конечно же, конкуренты. При этом внешняя среда носит сугубо независимый характер, т.е. организация не может полностью подчинить себе окружение, но может научиться выживать в нём. Таким образом, конкуренция играет важную роль в развитии организации и ее дальнейшем существовании.

По данным Росстата, за первое полугодие 2015 года численность малых и средних предприятий увеличилась на 3% — до 242 621 компаний.

[2] Причиной такого роста может служить специальная политика РФ по поддержке подобных организаций, предусматривающая для них специальные условия, такие как особые налоговые режимы, упрощенные правила ведения налогового учета, бухгалтерской и статистический отчетностей, меры по обеспечению финансовой поддержки. [1] А значит уровень конкуренции в среднем бизнесе растет.

Данная работа выполнена на основе двух кейсов сибирских компаний среднего бизнеса, которые были предоставлены в рамках учебной дисциплины “Организационная диагностика” магистерской программы по направлению “Управление персоналом”. Обе компании являются диверсифицированными, состоящие из управляющих компаний и дистрибьюторских сетей. Из соображений конфиденциальности в дальнейшем будут использоваться названия “X” - первая организация и “Y” - вторая организация. На момент исследования компания “X” несколько сбавила темпы роста прибыли и переживала управлений кризис, а компания “Y” переживала как управленческий, так и финансовый кризисы. Обе организации находятся, предположительно, на этапе жизненного цикла “Давай-давай” - “Юность” в фазе “Роста”, о чем свидетельствуют такие признаки как ориентация на сбыт, игнорирование конкурентов, низкая клиентоориентированность. Для анализа конкурентности и конкурентных преимуществ использовались следующие методики организационной диагностики: методики самодиагностики “Метафора” и “Крестовина” [4], анкетирование для диагностики управленческих ошибок и организационных патологий, структурирование проблемного поля, диагностическое интервью с сотрудниками, включая собственников, экспресс диагностика жизненного цикла. Количество респондентов в каждой из компаний составляло порядка 20 человек.

Первые представления о проблемах организаций были сформированы с помощью метода самодиагностики - «Метафора». Из приведенной ниже таблицы 1 следует, что в обеих организациях прослеживаются проблемы позиционирования себя относительно внешней среды (игнорирование конкурентов и низкая клиентоориентированность), что касается среды внутренней - прослеживается разобщенность коллектива, отсутствие общего видения.

Таблица 1. Результаты организационной диагностики по методу “Метафора”

Критерии	Компания “X”	Компания “Y”
Внутренняя среда: коммуникации, настроения в коллективе	Слабая командность, не видение проблем, нет единства целей и действий	Слабая командность, низкая клиентоориентированность, нарушение коммуникативных связей и боязнь изменений в компании.
Внешняя среда: клиенты, конкуренты	Игнорирование конкурентов, низкая клиентоориентированность	Слабая клиентоориентированность, игнорирование конкурентов

Диагностика компании “Y” по методике “Крестовина” показала зацикленность на внутренних проблемах,. В следствии чего не уделяется должное внимание внешней среде - анализу конкурентов и своих конкурентных преимуществ. А в компании “X” отсутствует понимание эффективного и гармоничного сочетания приоритетов распределения ресурсов. Большинство из схем не реалистичны (одинаковая направленность на внутренние проблемы и на клиентов; инновации без направленности на рынок; одновременно направленность на бюрократию и инновации).

По методикам самодиагностики можно сделать выводы, что обе организации воспринимают себя изолированно от внешней среды – без клиентов и конкурентов. При этом видны тревожные признаки стагнации и большая неоднородность представлений и мнений сотрудников и руководителей.

В ходе диагностических интервью респондентам задавались вопросы о конкурентах и конкурентных преимуществам. В компании”X” результатом выявления конкурентных преимуществ стал тот факт, что респонденты называют внутренние достижения организации, такие как качественный продукт, ценности компании, материальные и нематериальные вознаграждения сотрудников и т.д., что по сути не является конкурентным преимуществом, так как нет привязки к внешней среде (не проводится анализ конкурентов). Согласно А. И. Пригожину, конкурентное преимущество компании - это те достижения фирмы,

которые выгодно отличают ее в глазах клиентуры от других фирм. При этом факторы успеха, т. е. внутренние достижения фирмы, не являются конкурентными преимуществами, если не попадают в фокус конкуренции. Фокус конкуренции состоит из тех критериев, по которым клиенты, покупатели, делают свой выбор в пользу ваших услуг или же отворачиваются от них в сторону конкурентов. [4]

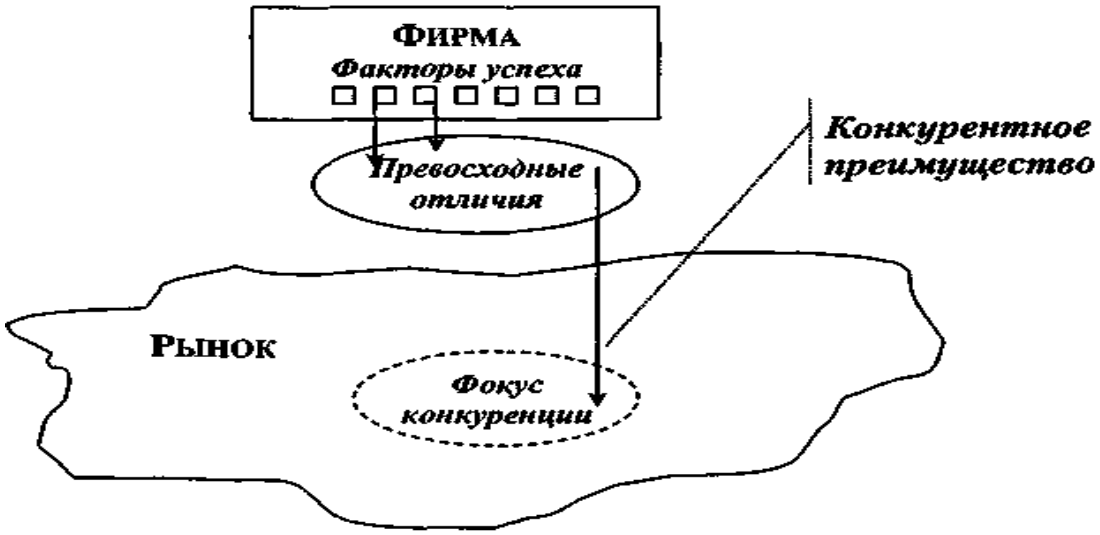


Рисунок 1 - Схема перехода факторов успеха в конкурентные преимущества.

В компании “Y” оказалось что еще год назад пытались отслеживать конкурентов по специальным анкетам для менеджеров, сейчас же отслеживаются только цены, соответственно конкурентные преимущества также не анализируются. Такая ситуация возможна либо от того, что в компании сместился фокус на внутренние процессы, либо от того что используемый инструмент мониторинга конкурентов и конкурентных преимуществ не приносил результатов и был не эффективен *(из интервью:“...была большая анкета для наших менеджеров но они не понимали смысла, и результаты были недостоверные...”).*

Обобщая результаты всех проведенных методик диагностики , сформулированы следующие выводы:

1. В организациях среднего бизнеса наблюдается сосредоточенность на внутренней среде и отсутствие реальных взглядов на внешнюю, игнорирование конкурентов. При этом существует иллюзия ориентации на рынок, но желаемое состояние не достигается из-за сильной ориентации на внутренние проблемы.
2. Ситуация, связанная с конкурентностью и конкурентными преимуществами в организациях “X” и “Y”, обусловлена переходом от одной стадии жизненного цикла к другой (“Давай-давай” - “Юность“) и соответствующем данному переходу кризисом. При этом для полноценного развития у организаций есть все ресурсы - капитал, высококвалифицированный персонал, которые, при

правильном использовании, помогут организациям преодолеть сложившийся кризис, причем, обязательным условием для этого станет мониторинг конкурентов и исследования конкурентных преимуществ.

3. Конкурентные преимущества являются фундаментальной основой обеспечения конкурентоспособности компании. Только анализируя рынок и сравнивая свой продукт с продуктом конкурентов, компания может получить реальное представления о своих конкурентных преимуществах.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации"
2. Коммерсантъ Деньги. 2015. №47: [Электронный ресурс]. URL: http://www.kommersant.ru/doc/2861598. (Дата обращения: 28.12.2015)
3. Блинов В. Н. Актуальные российские HR - тренды, компетенции и вызовы / В. Н. Блинов, Е. А. Лебедева // Высшая школа. 2015. № 1. С. 45-47. URL: http://vital.lib.tsu.ru/vital/access/manager/Repository/vtls:000499508 (дата обращения: 24.12.2015
4. Блинов В. Н. Наиболее актуальные организационные патологии сибирских компаний среднего бизнеса (по материалам организационной диагностики) / В. Н. Блинов, Ю. А. Марченко // Качество – стратегия XXI века : материалы XV Международной научно-практической конференции, Томск, 8–9 декабря 2010 г. Томск,2010. С. 65-73. URL: http://vital.lib.tsu.ru/vital/access/manager/Repository/vtls:000519749
5. Пригожин А.И. Методы развития организаций. – М.: МЦФЭР, 2003. – 864с.

Волков А.И., к.э.н., доцент
Марахотина М.О.
студент
ФГБОУ ВПО «Калужский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации», г. Калуга, Россия

РОЛЬ МАРКЕТИНГА В АНТИКРИЗИСНОМ УПРАВЛЕНИИ

На сегодняшний день термин «кризис» весьма широко представлен в финансово-экономической среде. Благодаря средствам массовой информации многим гражданам известны такие термины как «мировой экономический кризис», «финансовый кризис». Однако кризисные явления в хозяйственном обороте представлены более сложно как по структуре, так и по уровню локализации. Независимо от индивидуальных особенностей кризисного явления оно нуждается в противодействии, которое принято называть антикризисным управлением.

Антикризисное управление в условиях нестабильности, неоднозначности и риска нацелено на поддержание нынешнего положения предприятия (компании, фирмы), а также на укрепление конкурентных позиций. Помимо перечисленного, антикризисное управление решает задачу устранения непосредственных причин кризисного явления.

В рамках антикризисного управления можно выделить несколько этапов, имеющих собственные цели, задачи и механизмы реализации. Речь идет о недопущении несостоятельности предприятия (компании, фирмы) и восстановлении способности выполнять обязательства. Иначе говоря, основными задачами антикризисного управления на разных уровнях является либо обход (предупреждение) грядущего кризиса, либо сдерживание кризиса, либо выход из него. Реализация указанных задач осуществляется посредством самых разных методов и инструментов. Заметное место в этом ряду занимает маркетинг.

На первый взгляд, маркетинг сложно отнести к ключевым аспектам антикризисного управления. Однако более подробное рассмотрение позволяет выявить влияние маркетинговых мероприятий на стратегию предприятия (компании, фирмы), выбранную политику цен, номенклатуру товаров (продуктов), их ассортимент и объем выпуска, каналы распределения (сбыта) и т.д. Именно в период кризиса, когда действительно необходим план разработки антикризисной политики, зачастую прибегают к исследованиям в сфере маркетинга, где уделяют большее внимание рыночным возможностям и определению позиций предприятий (компании, фирмы), например, с помощью метода SWOT-анализа.

Ключевая цель маркетинга – обеспечение непрерывного выпуска и последующей реализации тех продуктов, которые приносят основную прибыль предприятию (компании, фирме) и являются устойчиво востребованными. Чтобы достичь желаемого результата, необходимо совокупное изучение рынка, разработка стратегии маркетинга и комплекса маркетинговых средств (продукт, цена, сбыт, коммуникации), анализ спроса и оценка удовлетворенности потребителя.

Так как комплекс маркетинговых средств является важной составляющей в обеспечении нужного уровня антикризисного управления, важно рассмотреть этот аспект более подробно [1].

1. Товар (продукт, услуга), предоставляемый покупателю.

Менеджер всегда должен иметь представление о ситуации на рынке, потребностях потенциальных клиентов, актуальности товара и спросе на него. Случается так, что из-за невостребованного и скудного ассортимента продуктов (товаров, услуг) возникает кризис в компании. Более высокая вероятность реализации подобных рисков отмечается на тех предприятиях, которые выпускают сезонные продукты: мороженное, босоножки и т.п.

Расширение номенклатуры производства в этом случае – одна из приоритетных антикризисных задач.

2. Цена – денежная сумма, выплачиваемая потребителем за предоставленный товар (продукт, услугу).

Цена – одна из наиболее важных категорий в маркетинге при антикризисном управлении. Чтобы отвечать реальному положению вещей на данном рынке, а также адекватно определить и установить цену на товары, необходимо понимать закономерности ее формирования как внутри компании, так и у прямых конкурентов. При сопоставлении конкурентных преимуществ важно рассматривать цены в тесной связи с качеством.

3. Позиция товара на рынке – это место, занимаемое тем или иным товаром в сознании потребителей по сравнению с аналогичными товарами - конкурентами.
4. Реклама – это система влияния на потребителя (покупателя) в целях его привлечения к последующей покупке товаров (продуктов, услуг).

В условиях конкуренции реклама реализует важную функцию стимулирования продаж предприятия, формирования его положительного имиджа у целевой аудитории. В конечном счете реклама создает гудвилл компании, т.е. предпочтительное отношение со стороны партнеров, что особенно актуально в преодолении кризисной ситуации.

5. Информация играет особую роль в антикризисном управлении.

Маркетинговые отделы обязаны следить за ситуацией на отдельных рынках (мировых, региональных и пр.), за инновациями в технологической и управленческой сферах (принципы управления, планирования, прогнозирования, контроля, взаимодействие с сотрудниками, опыт в рекламном сегменте или PR и т.д.).

6. Разработка тактики действий в антикризисном управлении.

Маркетинговая стратегия – сложный процесс, направленный на достижение наивысших результатов предприятия, занятия выгодного места на рынке, а также системные мероприятия по достижению этого места (положения).

Применение перечисленных выше средств на определенном рынке для конкретных видов товаров помогут распознать маркетинговый потенциал предприятия (компании, фирмы) и, ко всему прочему, возможные угрозы со стороны рынка – это весьма необходимо при выборе стратегии в антикризисном управлении.

Кроме того, помимо изучения рынка при создании антикризисной политики, маркетинг опирается и на внутреннюю среду предприятия: специфику производственного процесса, технико-технологические, ресурсные возможности, выполнение трудовых обязанностей кадров, степень управляемости и контроля деятельности.

В антикризисном маркетинге внешняя среда (участники, поставщики, конкуренты, государственные и местные органы власти) остается наиболее значимой для предприятия, ведь от надежности и компетентности партнеров и конкурентов зависит успех предприятия, что также актуально и в кризисный период

Маркетинг не сводится лишь к анализу рыночной конъюнктуры, он включен в общую систему управления предприятием. Определив стадию антикризисного менеджмента, можно применять конкретные средства маркетинга.

В связи с этим следует выделить три определяющих состояния: предкризисное управление, кризисное и послекризисное [2].

I. Предкризисное управление.

На данном этапе все усилия направляются на избежание грядущего кризиса и разработку стратегических действий.

Средства управления:

- стратегии для обхода кризисной ситуации;
- планы стратегического характера, бизнес-планы, ход действий в рекламной политике;
- выработка стратегий маркетинга;
- создание мотивационной среды сотрудников;
- анализ среды предприятия и оценка потенциальных рисков;
- программы принятию решений.

Эти методы дают возможность избежать негативных исходов и в дальнейшем обеспечат более быструю и эффективную систему реагирования на возникшие обстоятельства на данном рынке.

II. Кризисное управление.

Основная задача – сокращения длительности кризисного состояния и минимизация потерь от него.

Средства управления:

- разработка программ, тактики антикризисного управления для ухода от состояния кризиса;
- проработка действий по смягчению негативного воздействия кризиса на функционирование предприятия;
- проект по минимизации издержек;
- анализ непрочных, нестабильных мест (структур);
- в случае глубокого кризиса возникает нужда в специфическом (уникальном) плане.

В области управления маркетингом обычно преимущество отдается ситуационным стратегиям (программам), поскольку именно они наиболее эффективны в конкретных условиях благодаря высокому уровню адаптации.

III. Послекризисное управление.

В данном состоянии акцент делается на «восстановление сил предприятия» и стабилизацию его положения.

Средства управления:

- программы по приведению предприятия «в чувства»;
- разработка приемов, направленных на выявление и устранение ослабленных сегментов предприятия;
- действия по проведению SWOT-анализа (определение сильных, слабых сторон, выявление возможностей предприятия);
- внесение инновационных разработок.

Также важно помнить о необходимости такого средства маркетинга в антикризисном управлении, как информационные и коммуникационные составляющие, поскольку своевременная и достоверная информация для оценки текущей ситуации чрезвычайно необходима. Анализ рынка подразумевается самим маркетингом, следовательно, качество передаваемой информации напрямую влияет на выработку антикризисной стратегии и конкретных решений.

Таким образом, роль маркетинга на всех этапах антикризисного управления чрезвычайно велика, а исследование и использование его инструментов для решения конкретных управленческих задач весьма актуально.

Использованные источники:

1. Антикризисное управление: Учеб. пособие для технических вузов / В.Г. Крыжановский, В.И. Лапенков, В.И. Лютер и др.; под ред. Э.С. Минаева и В.П. Панагушина. – М.: «Издательство ПРИОР», 2008. – 432с.
2. Татарников Е.А. Антикризисное управление: Учеб. пособие (Серия «Карманное учебное пособие»). – М.: РИОР, 2012. – 95с.

УДК 338.242.2

Волков К.М.
магистрант
НИУ «Белгородский Государственный университет»
Россия, г. Белгород

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОВ И ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ IT-РЫНКА БЕЛГОРОДСКОГО РЕГИОНА

Статья посвящена анализу основных федеральных и локальных игроков на рынке IT-технологий Белгородского региона. Проведено ранжирование участия игроков на разных сегментах рынка. Предложено решение по автоматизации методов ценообразования с использованием автоматизированных программных комплексов.

Ключевые слова*: участники IT-рынка Белгородского региона, торговое предприятие, анализ конкурентов, автоматизированные системы управления торговым предприятием*

COMPETITOR ANALYSIS AND ENVIRONMENTAL FACTORS ON THE IT-MARKET OF THE BELGOROD REGION

K.M. Volkov

In the article analyzes the main federal and local players in the market of IT-technologies Belgorod region. A ranking of participation of players in the different market segments. Proposed solution for the automation of pricing methods with the use of automated software systems.

***Keywords**: participants of the IT-market of the Belgorod region, trade company, competitor analysis, automated control systems of commercial enterprise.*

В виду закрытости регионального IT-рынка сложно отследить текущие тенденции его развития и дать экономически обоснованный прогноз на перспективу. Точными данными о динамике предоставленных услуг в городе на сегодняшний день не обладает ни один из его участников.

По результатам исследования компании «НИКС-Белгород» на Белгородском рынке компьютерной техники и комплектующих можно выделить две большие группы игроков: региональные (локальные) и глобальные (федеральные). Рассмотрим участников первой группы.

В первую группу входят такие компании как:

- Инфотех (официальный сайт http://www.infotex.ru/)
- Компания Элси (официальный сайт http://elsy31.ru/)
- Элпо (официальный сайт http://www.elpo.ru/)
- Радиус (официальный сайт http://www.belgorod.com/)

Во вторую группу входят федеральные сети и сети ЦФО

- DNS Цифровой (официальный сайт http://www.dns-shop.ru/)
- КЕЙ (официальный сайт http://key.ru/)
- НИКС (официальный сайт http://nix.ru/)
- РЕТ (http://www.ret.ru/)

Для рынка сервисного обслуживания компьютерной техники выделены его основные участники, являющиеся авторизированными сервис-центрами и действующими в г. Белгороде. В их составе следует выделить:

1. Технический центр «Инфотех-Сервис» (официальный сайт http://www.infotex.ru/)
2. Специализированная компания «Элси-Сервис» (официальный сайт http://elsy31.ru/)
3. Сервисный центр «НИКС-Белгород»
4. Технический центр «ПринтГрад» (официальный сайт http://printgrad.ru/)

5. Компания Радиус (официальный сайт http://www.belgorod.com/)

На рынке г. Белгорода представлены и другие компании, осуществляющие сервисное обслуживание компьютерной техники, такие как магазин ремонта и заправки картриджа «Картриджмастер», ООО «Золотая рыбка», «КИТ-лаборатория», но, как уже отмечалось, рынок настолько закрыт, что нам не удалось получить даже какой-либо официальной информации об их деятельности.

Анализ списка компаний позволяет сделать следующий вывод: локальные игроки на рынке компьютерной и организационной техники, как правило, ведут игру и на рынке сервисного обслуживания этой же техники. Причем, многие компании являются авторизованными сервисными центрами по гарантийному обслуживанию известных марок производителей, а некоторые имеют статус единственного центра по ремонту и обслуживанию специализированных решений (например, компания Радиус является единственным авторизованным партнёром компании Xerox)

Федеральные же ритейлеры, как правило, выступают в роли поставщиков розничного оборудования, оставляя сервисное обслуживание на откуп местным игрокам. Подводя итог вышесказанному, следует отметить, что сервисное обслуживание сегодня выступает как в качестве самостоятельного, так и сопутствующего направления ведения бизнеса. Оно представляет собой сложный комплекс технических и коммерческих элементов, которые определяются спецификой самой продукции, степенью развитости рынка, остротой конкуренции и многими другими факторами.

Для руководства торгово-сервисной компании «НИКС-Белгород» в области розничной и корпоративной торговли существенную роль играют федеральные игроки, так как являются прямыми конкурентами с большими возможностями по ведению ценовых войн и существенным влиянием на рынок в целом, поскольку имеют статус дистрибьюторов практически по всей линейке поставляемого в РФ оборудования. В сфере сервисных услуг внимание обращено на локальных игроков, ввиду их большей возможности реагирования на изменения регионального рынка.

Для формирования ценовой политики торгово-сервисного предприятия большое подспорье представляет наличие официальных сайтов компаний-конкурентов, с подробными прайс-листами на перечень товаров и услуг. Современные методы автоматизации загрузки, анализа и сравнения данных прайс-листов, являются удобным и эффективным инструментом в умелых руках, позволяя обработать прайсы конкурентов различных видов и структур. Такие программы как E-Trade PriceList Importer (http://elbuz.com) позволяют:

- Обработать и сравнить прайс-листы конкурентов различных видов и структур.
- Иметь актуальные цены согласно курсов валют.

- Выявить новые товары в прайсах конкурентов. Добавить новые товары в свой заказ поставщику.
- Контролировать наличие товара на основании прайсов поставщиков.
- Свести одинаковые позиции товара от нескольких поставщиков в одну.
- Автоматизировать поиск минимальной цены товара среди всех поставщиков и конкурентов.
- Получать сводный прайс-лист для менеджера и прайс для клиентов.
- Создать наценки на товар, учитывая рекомендованные розничные цены (РРЦ), скидки, акции и цены конкурентов.
- Выгружать данные в любые форматы XLS, XML, CSV, SQL.

Помимо вышеперечисленного, следует отметить портал TAdviser, как уникальный источник статистической специализированной информации, официальный адрес http://www.tadviser.ru/ , предоставляющий уникальные данные о том, как информационные технологии используются в Российской Федерации бизнесом и государством..

Использованные источники

1. Компания Инфотех: офиц. сайт. URL: http://www.infotex.ru/
2.Компьютерный супермаркет «НИКС»: офиц. сайт. URL: http://www.nix.ru.
3. Компания КЕЙ: офиц. сайт. URL: http://key.ru/
4. Компания РЕТ: офиц. сайт. URL: http://www.ret.ru/
5. Компания DNS: офиц. сайт. URL: http://www.dns-shop.ru/
6. Компания Элпо: офиц. сайт. URL: http://www.elpo.ru/
7. Компания Элси-Сервис: офиц. сайт. URL: http://elsy31.ru/
8. Портал TAdviser: офиц. сайт. URL:http://www.tadviser.ru/
9. Компания E-Trade PriceList Importer: офиц. сайт. URL: http://elbuz.com/

Гончаренко Д.В.
студент 4 курса
Картамышева К.В.
студент 4 курса
факультет «Экономики и управления»
Самарский государственный аэрокосмический университет имени академика С.П Королева (национальный исследовательский университет)
Россия, г. Самара

ОЦЕНКА ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА НА ОСНОВЕ МАТЕМАТИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ ПО ПОКАЗАТЕЛЯМ БИВЕРА И ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ»

В нынешнее время крупные российские организации реального сектора экономики в полной мере подвержены влиянию сложившейся кризисной ситуации. Количество компаний-банкротов стремительно

увеличивается, только за 2015 год по данным Единого федеральный реестра сведений о банкротстве количество разорившихся предприятий выросло на 23%. Наблюдается падение объемов производства, спад деловой активности предпринимательских структур, ускорение инфляции, снижение реальных доходов, покупательной способности организаций и населения и так же можно отметить рост безработицы.

Одним из главных факторов кризиса является недоступность кредитных ресурсов, которая приводит к снижению производства. Этому способствовало увеличение учетной ставки Банка России, также осуществленное в это время. Уменьшение курса рубля по отношению к другим валютам так же усугубил ситуацию, так как значительно подорожали импортируемые сырье. Все факторы стали действовать одновременно.

Российский автомобильный рынок не стал исключением. Последние три года он находится в упадке, больше всего продажи сократились в прошедшем, 2015 году, – на 35,7%, до 1,6 миллиона единиц.

В данной работе в качестве объекта исследования выбрана крупнейшая российская автомобилестроительная компания ОАО «Автоваз». Для оценки финансового состояния ОАО «Автоваз» была определена вероятность наступления банкротства на основе математических моделей по показателям Бивера, которые достаточно полно отражают различные стороны деятельности хозяйствующего субъекта.

В этой модели рассматриваются следующие 5 факторов:

- рентабельность активов — удельный вес заемных средств в пассивах;
- коэффициент текущей ликвидности;
- коэффициент покрытия активов чистым оборотным капиталом;
- коэффициент Бивера;
- финансовый левередж.

Расчеты по этой методике сведены в нижеприведенную табл. 1. Следует отметить, что значения показателей уточнены для российской действительности.

Таблица 1. Общие показатели эффективности

Определение вероятности наступления кризиса по модели У.Бивера						
Показатели	Формула	Значения показателей			Результат	
		1 группа	2 группа	3 группа	2014 г.	2015 г.
Коэффициент Бивера	$\frac{\text{Чистая прибыль} + \text{Амортизация}}{\text{Долгосрочные} + \text{Краткосрочные обязательства}}$	> 0,35	0,17-0,35	$\leq 0,17$	-0,15	-0,051

Коэффициент текущей ликвидности	$\frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Текущие обязательства}}$	> 2	1-2	≤1	0,58	0,47
Финансовый рычаг	$\frac{\text{Долгосрочные + Краткосрочные обязательства}}{\text{Активы}} * 100\%$	≤35	35-60	>60	142%	105%
Коэффициент покрытия активов чистым оборотным капиталом	$\frac{\text{Собственный - Внеоборотный капитал}}{\text{Активы}}$	>0,4	0,1-0,4	<0,1	-0,7	-0,79
Экономическая рентабельность	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Валюта баланса}}$	>8	2-8	<2	-0,15	-0,054

По полученным результатам можно увидеть, что Автоваз входит в 3-ю группу предприятий, в которой наблюдаются частые нарушения сроков исполнения обязательств и усиление финансовой неустойчивости, что негативно сказывается на процессе производства, и в результате всего вышеперечисленного в текущем периоде данные организации могут оказаться в кризисном финансовом состоянии.

Однако в 2015 году изучаемые показатели имеют положительную динамику, что свидетельствует о незначительном улучшение финансового положения Автоваза. Так величина коэффициента покрытия активов собственными оборотными средствами по предприятию свидетельствует об отсутствие у предприятия собственных оборотных средств для текущей деятельности, что говорит о его существовании за счет заемных средств.

Для оценки финансовой устойчивости, была использована рейтинговая методика, применяемая Сбербанком РФ, в основе которой лежит определении класса кредитоспособности заемщика.

Кредитоспособность предприятия — это способность субъектов экономики в полном объеме и своевременно рассчитываться по своим обязательствам в связи с возвратом кредита.

Для определения класса кредитоспособности были рассмотрены следующие коэффициенты: коэффициент абсолютной ликвидности, промежуточный коэффициент покрытия, коэффициент текущей ликвидности, коэффициент соотношения собственных и заемных средств, рентабельность основной деятельности.

Коэффициент абсолютной ликвидности (k1)– представляет соотношение денежных средств и высоколиквидных ценных бумаг с краткосрочными обязательствами.

Промежуточный коэффициент покрытия (k2)- отношение денежных средств, краткосрочных финансовых вложений, краткосрочной дебиторской задолженности и краткосрочных обязательств.

Коэффициент текущей ликвидности (k3)рассчитывается как соотношение суммы оборотных активов к краткосрочным обязательствам.

Для вычисления коэффициента соотношения собственных и заемных средств (k4)необходимо величину собственных средств разделить на величину обязательств. Данный коэффициент характеризует предприятие с той же стороны, что и коэффициент автономии.

Рентабельность основной деятельности (k5) - соотношение прибыли от продаж и выручки от реализации. Этот показатель показывает, насколько эффективна основная деятельность предприятия.

Таблица 2. Категории показателей в зависимости от фактических значений показателей

Коэффициент	**1 -я категория (класс)**	**2-я категория**	**3-я категория**
к1	0.2 и выше	0,15-0,2	Менее 0,15
к2	0,8 и выше	0,5-0,8	Менее 0,5
кз	2,0 и выше	1,0-2,0	Менее 1,0
к4			
Кроме торговли	1,0 и выше	0,7 1,0	Менее 0,7
Для торговли	0,6 и выше	0,4-0,6	Менее 0,4
к5	0, 15 и выше	Менее 0,15	Нерентабельно

Таблица 3. Определение класса кредитоспособности Автоваза

Коэффициент	**2014 г.**		**2015 г.**	
	Значение	**Категория**	**Значение**	**Категория**
к1	0,09	3	0,02	3
к2	0,36	3	0,22	3
кз	0,58	3	0,47	3
к4	0	3	-0,05	3
к5	-0,53	3	-0,1	3
Итого баллов		3,0		3,0

Анализ полученных данных свидетельствует о том, что выдача кредитов Автовазу, который относится к предприятиям 3-го класса, связана с высоким риском.

Таким образом можно сделать вывод, что последние два года финансовое состояние Автоваза является крайне нестабильным и находится в упадке. Как показывает анализ бухгалтерской отчетности структура оборотных активов рассматриваемого предприятия не

соответствует требованиям, при котором обеспечивался бы нормальный уровень платежеспособности и финансовой устойчивости организации.

Необходимо принимать серьезные меры, для улучшения финансового состояния Автоваза. Одним из решений в данной ситуации может быть оптимизация дебиторской задолженности, преобладающей в структуре оборотных активов, на основе реструктуризирования долгов потребителей продукции с учетом экономически выгодных взаимоотношений.

Так же значительное влияние оказывает государственная поддержка российского автопрома. В 2015 году помимо субсидий автозаводам в рамках подпрограммы "Автомобильная промышленность" было выделено более 40 миллиардов рублей на поддержку спроса на авторынке. В конце 2015 года правительство РФ приняло решение о продлении программы поддержки спроса на российском авторынке на первое полугодие 2016 года в размере около 20 миллиардов рублей. Программа включает льготный лизинг, льготное автокредитование, а также поддержание спроса через программу утилизации и трейд-ин. [1]

Использованные источники:

1. http://ria.ru/economy/

Гончаренко Д.В.
студент 4 курса
Картамышева К.В.
студент 4 курса
факультет «Экономики и управления»,
Самарский государственный аэрокосмический университет имени академика С.П. Королева (национальный исследовательский университет)
Россия, г. Самара

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПУТЕМ ОЦЕНКИ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ

По мере экономического роста страны усложняются межотраслевые и территориальные экономические связи, все более актуальной становится проблема повышения эффективности общественного производства.

Автомобилестроение - одно из важнейших звеньев народного хозяйства, взаимосвязанное со всеми материальными отраслями и непроизводственной сферой. Сегодня данная отрасль является перспективной, но, на данный момент, отстающей - здесь можно выявить множество несовершенств и слабых сторон, усиление которых поможет максимизировать прибыль и стабилизировать работу предприятия этой отрасли. Одной из главных проблем является нехватка собственных оборотных средств в автомобильной промышленности.

В данной работе в качестве объекта исследования выбрана крупнейшая российская автомобилестроительная компания, производящая легковые автомобили - ОАО «АВТОВАЗ».

Для определения состояния собственных оборотных средств ОАО «АВТОВАЗ» был проведен анализ на основе таких показателей: коэффициент маневренности собственных оборотных средств; коэффициент автономии; коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами.

Коэффициент маневренности рассчитывается как отношение собственных оборотных средств к собственному капиталу:

$$(1)\ K_M = \frac{(стр.490 - стр.190)}{стр.490}$$

Коэффициент маневренности показывает, какая часть собственных средств предприятия находится в мобильной форме, позволяющей относительно свободно маневрировать этими средствами. Рекомендуемое значение равно 0,5 [1].

На рисунке 1 представлена динамика рассчитанных значений коэффициента маневренности.

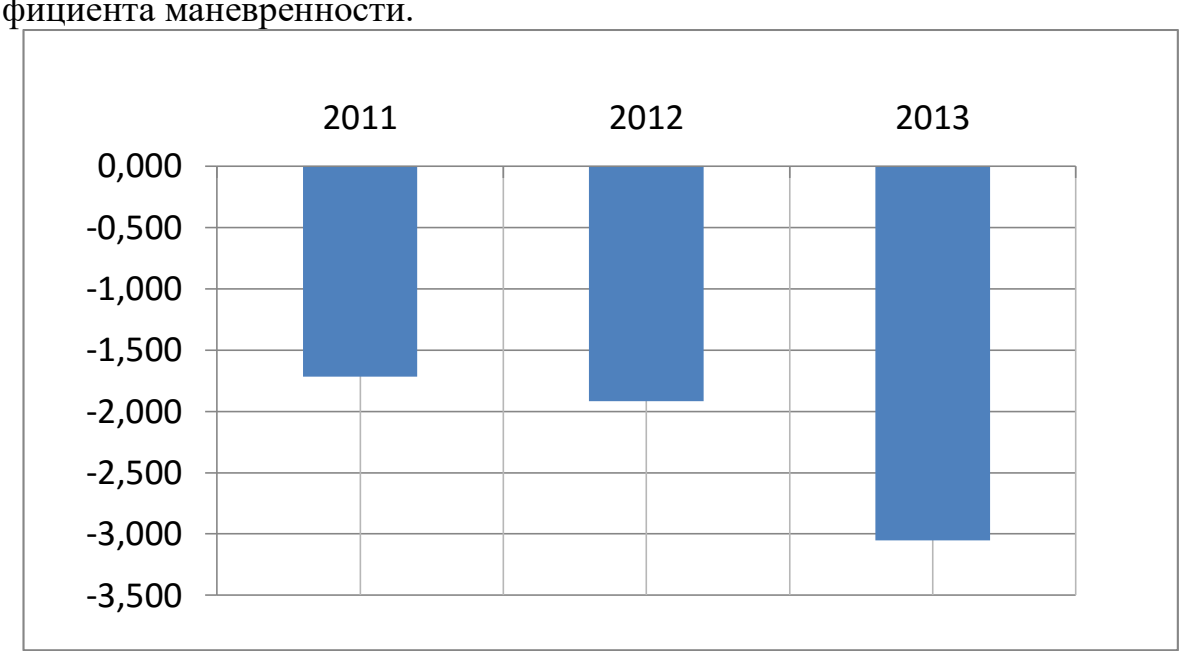


Рисунок 1.Динамика коэффициента маневренности

Коэффициент маневренности является отрицательной величиной, что говорит о нехватке собственных средств. Необходимо заметить, что дефицит собственных средств с течением времени прогрессирует, что свидетельствует о недостаточном количестве наиболее мобильной части активов – денежных средств. На предприятии нет достаточного капитала для того, чтобы сформировать не только внеоборотные, но и текущие активы.

Коэффициент автономии определяется как отношение собственных средств к совокупным активам.

(2) $K_A = \frac{(стр.490)}{стр.700}$

Коэффициент автономии характеризует долю собственности владельцев предприятия в общей сумме активов. Чем выше значение коэффициента, тем более предприятие финансово устойчиво и тем менее зависимо от сторонних кредитов. Нормативное значение для этого показателя более или равно 0.5 [2].

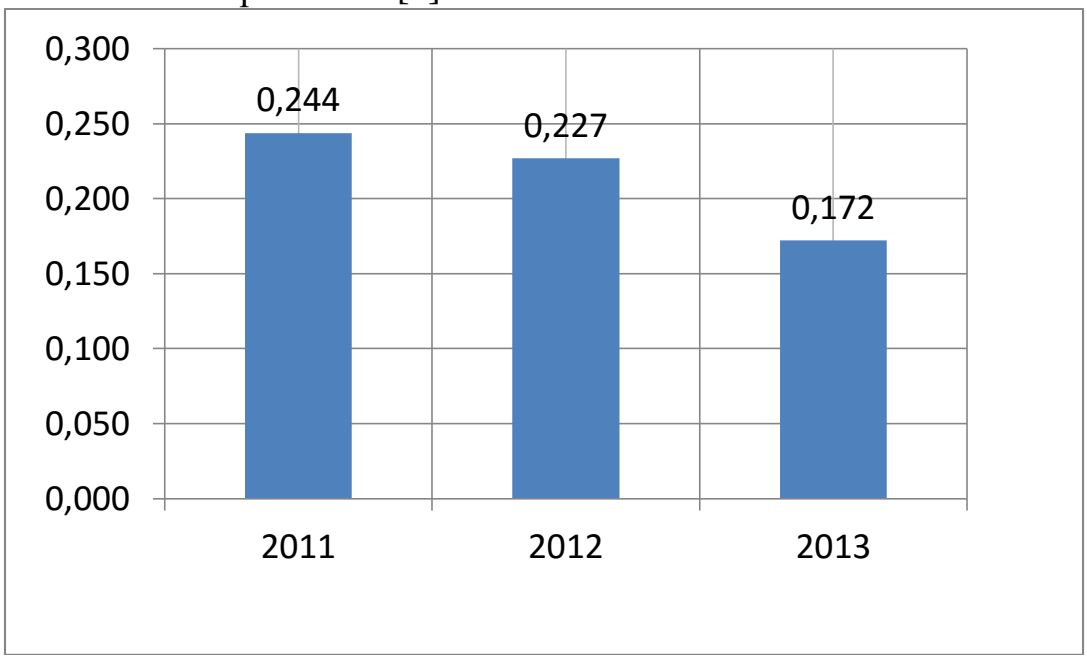


Рисунок 2. Динамика коэффициента автономии

На рисунке 2 можно видеть, что на всем рассматриваемом периоде коэффициент автономии лишь дальше удаляется от нормативного значения.

Анализ коэффициента автономии выявил отрицательную динамику. Из чего можно сделать вывод, что «АВТОВАЗ» зависим от заемных источников финансирования и его финансовое положение неустойчиво.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами определяется как отношение собственных оборотных средств к величине оборотных активов предприятия

(3) $K_{ОСС} = \frac{(стр.490 - стр.190)}{стр.290}$

Коэффициент обеспеченности собственными средствами характеризует наличие собственных оборотных средств у предприятия, необходимых для его финансовой устойчивости. Нормативное значение равно 0.1.

Полученные значения представлены на рисунке 3.

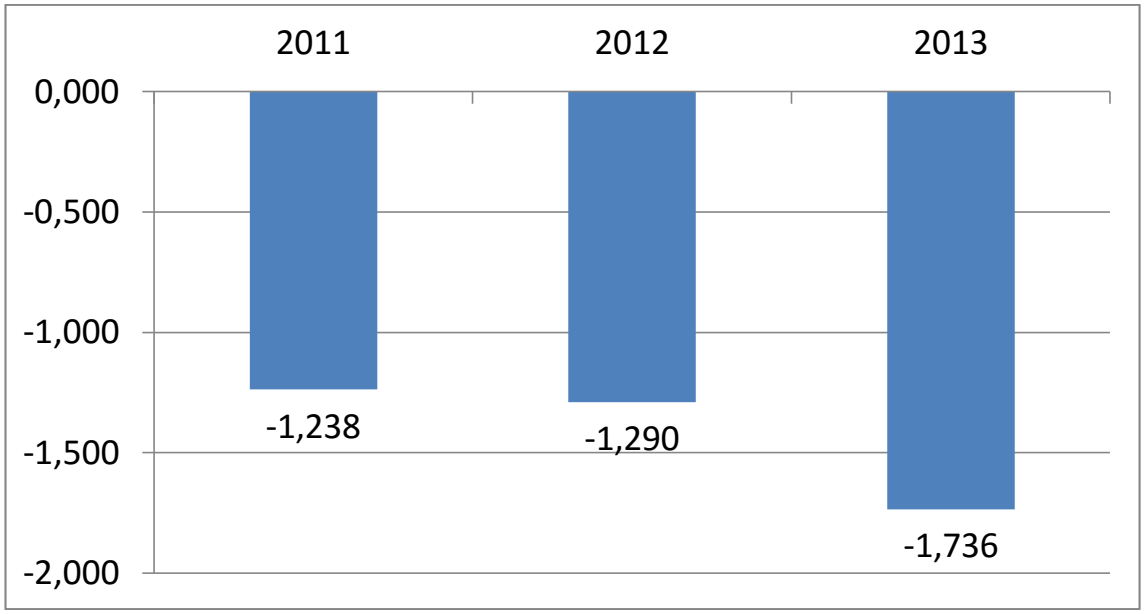


Рисунок 3. Динамика коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами предприятия «АВТОВАЗ» далек от нормативного значения, что говорит о неплатежеспособности компании. Таким образом, и на основе анализа других показателей можно утверждать, что большая часть активов сформирована за счет заемных средств, причем эта часть увеличивается.

Исходя из результатов проведенного анализа, можно сделать вывод о том, что компания ОАО «АВТОВАЗ» имеет прогрессирующий дефицит собственных средств и быстроликвидных активов.

Всё это говорит о том, что руководству предприятия необходимо принимать меры по повышению доли собственных средств в числе оборотных и внеоборотных активов. Для этого компании необходимо увеличить долгосрочные заимствования, уменьшить иммобилизацию средств во внеоборотные активы, но только не в ущерб производству, а так же нарастить собственный капитал увеличением Уставного капитала, снижением дивидендов и увеличением нераспределенной прибыли и резервов, подъемом рентабельности с помощью контроля затрат и агрессивной коммерческой политики.

Использованные источники:

1. Донцова Л.В.; "Анализ бухгалтерской отчетности", М, издательство ДИС, 2011.
2. Шеремет А.Д.; Сайфулин Р.С; "Методика финансового анализа", М, издательство ИНТРА М, 2011.
3. http://www.lada.ru/

УДК 332.1

Горохова А.В.
студент
4 курс, факультет «Экономики и Управления»
Россия, г. Самара
Ростова Е.П.
доцент кафедры «Математических методов в экономике»
Самарский государственный аэрокосмический университет
имени академика С.П. Королева
(национальный исследовательский университет)
Россия, г.Самара

АНАЛИЗ И ПРОГНОЗ ДИНАМИКИ ВЗНОСОВ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Страховой рынок является неотъемлемой частью региональной экономики и оказывает значительное влияние на развитие региона в целом. Структура взносов и выплат характеризует уровень промышленности и благосостояния граждан, финансового состояния региона. Анализируя взносы страховщиков региона, их динамику и структуру, можно прогнозировать развитие регионального страхового рынка.

В работе предлагается рассмотреть страховой рынок Самарской области, проанализировать лидеров рынка и спрогнозировать их развитие. Проанализировав результаты деятельности страховых компаний в регионе за 2010-2015 года[1], выявим лидеров рынка: Росгосстрах, Сосьете Женераль, Объединенная страховая компания, Ресо-гарантия и СОГАЗ. Результаты деятельности компаний отражены на графиках (рис1., рис 2)

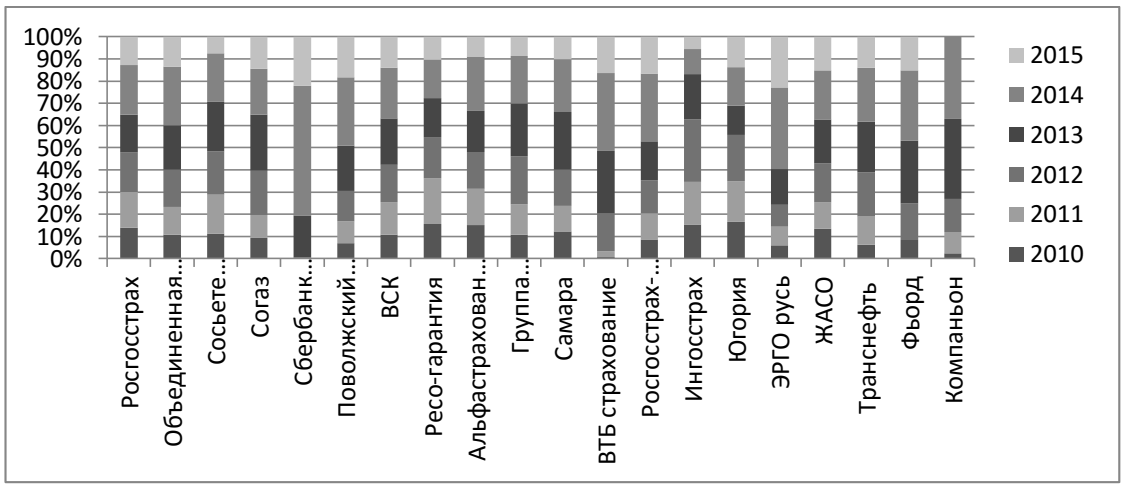


Рисунок 10. Соотношение сборов страховых компаний по годам

На графике (рис. 1) отражено процентное соотношение взносов по годам для страховых компаний, являющимися лидерами 2015 года. Заметим, что наибольшие взносы получены в 2013-2014 годах, а те страховые, которые не получили максимальные взносы в 2014 году имеют снижающуюся тенденцию.

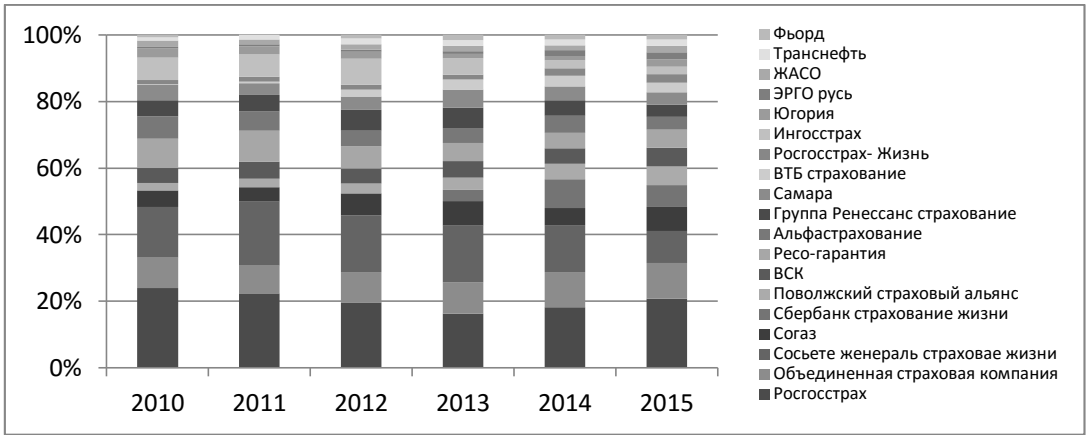


Рисунок 11. Соотношение сборов каждой компании в год в период с 2010 по 2015 гг.

На графике (рис. 2) отражено соотношение взносов компаний-лидеров 2015 года в общей сумме взносов по годам. Безусловным лидером является компания Росгосстрах[2].

Рассчитаем значения убыточности (коэффициент выплат)[3] пяти компаний лидеров 2015. Убыточность характеризует деятельность страховщика и определяется как отношение суммы выплаченных страховых возмещений к уплаченной страховой премии, относящаяся к анализируемому периоду. Результаты деятельности компании Росгосстрах представлены на графике (рис. 3)

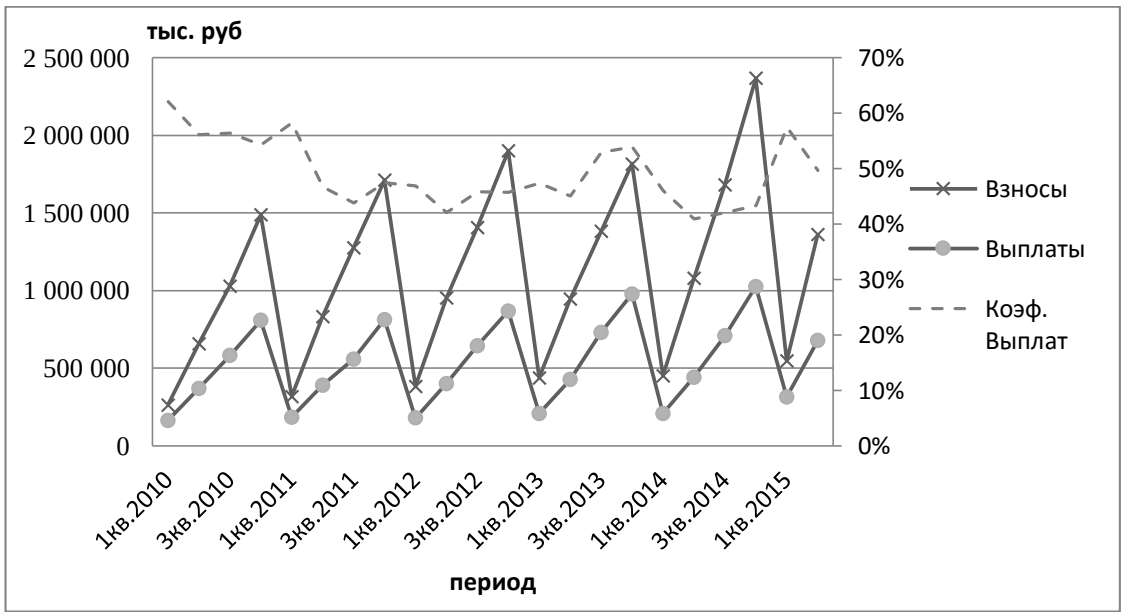


Рисунок 12. Взносы, выплаты и коэффициент выплат компании Росгосстрах

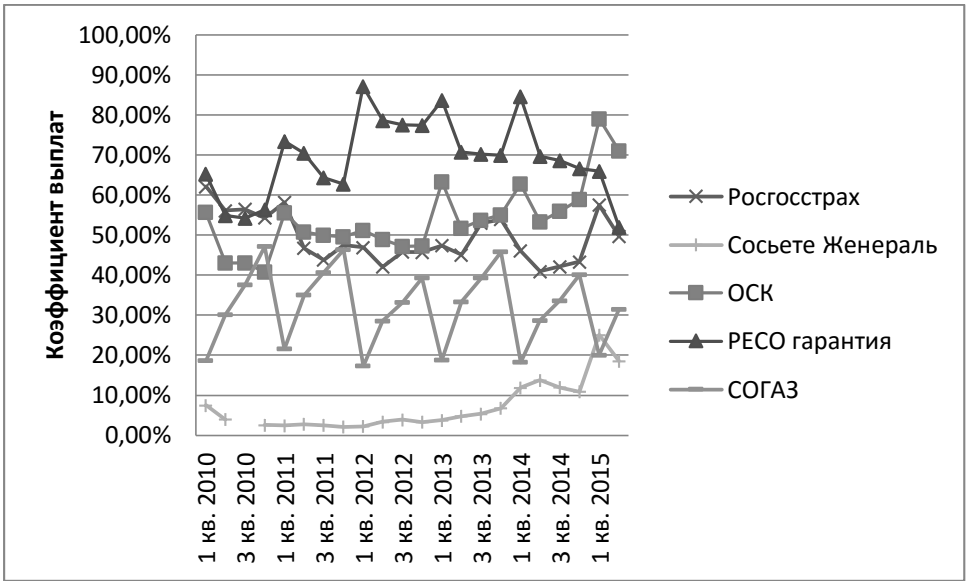


Рисунок 13. Убыточность страховых компаний лидеров

У компании-лидера Росгосстрах достаточно высокий уровень убыточности. Уровень выплат компании СОГАЗ достаточно стабилен, а вот коэффициент убыточности ОСК растет и является самым высоким. Самый низкий уровень убыточности у компании Сосьете Женераль.

Для прогнозирования взносов на последующие периоды проанализируем ежеквартальные данные рассматриваемых компаний и составим уравнения, моделирующие их динамику. Для анализа точности модели, используем коэффициент детерминации.[4] (табл. 1)

Таблица 1. Уравнения взносов страховых компаний и R^2.

Компания	Уравнение	R^2	Прогнозируемые значения на 4 кв. 2016 (тыс. руб.)
Росгосстрах	$31937 \cdot t + 573715 + +761939 \cdot \cos(1{,}61 \cdot t + 0.68)$	73,29%	2 344 825
Сосьете Женераль	$193574 \cdot t^{0.5558} + 231861 + +543275 \cdot \cos(1.51 \cdot t + 1.238)$	74,84%	1 978 898
ОСК	$66290 \cdot t + 264836 + +900000 \cdot \cos(1.6 \cdot t + 0.7)$	73,48%	2 168 718
РЕСО гарантия	$200269 \cdot t^{0.1897} + +397902 \cdot \cos(1.63 \cdot t + 0{,}23)$	51,84%	530 797
СОГАЗ	$156872 \cdot t^{0.0{,}4245} + +25205 \cdot \cos(0{,}65 \cdot t + 0{,}1322)$	61,38%	668 757

Получили высокое соответствие расчетных значений и фактических. Это позволит с достаточной точностью рассчитать прогнозные значения. Как видно, лидером остается Росгосстрах, структура рынка не предполагает значительных изменений. Это говорит о том, что страховой

рынок региона сформировался и игроки занимают свои определенные ниши.

Использованные источники:

1. Сайт МИГ «Страхование сегодня» - Режим доступа: www.insur-info.ru/
2. Сайт ООО «Росгосстрах» - Режим доступа: www.RGS.ru
3. Корнилов И.А. Основы страховой математики: Учебн. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 400 с.
4. Бурроу К. Основы страховой статистики / Пер. с немецкого. М.: Издательский центр "АНКИЛ", 1996. - 97 с

УДК 656.96

Дементьева Т.В.
магистр
2 курс, факультет «Транспортная логистика»
Россия, г. Ростов-на-Дону

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПОТОКИ СЕГОДНЯ. РАССМОТРЕНИЕ СОВРЕМЕННОГО ПОДХОДА К ДОКУМЕНТООБОРОТУ

Анотация: Рассмотрению понятия информационного потока, документооборота, электронного документооборота. Даны характеристики системам электронного документооборота. Подробно описана комбинированная система документооборота программа «TranstTrade».
Ключевые слова: информационный поток, документооборот, электронный документооборот, системы документооборота – комбинированные, универсальные, индивидуально разработанные, программное обеспечение «TranstTrade».

Каждый руководитель согласиться с утверждением, что для эффективного управления компанией необходимы хорошо отлаженные информационные потоки, которые увеличивают производительность персонала и служат надежными помощниками в делах.

Как же охарактеризовать информационный поток и сделать его надежным помощником и соратником в трудовой деятельности персонала? Для начала, я считаю, необходимо дать характеристику некоторым терминам.

Таким как:

информационный поток – это поток информации, который передается в разных формах (электронной, устной, письменной) возникает, как во внутренней среде предприятия, так и во внешней.

Если говорить об электронном и письменном видах информационного потока, то необходимо ввести следующий термин – документ. Именно из документов состоит информационный поток.

Документ – составная часть информационного потока, как внутриорганизационного, так и внешнего.[4]

Документооборот – это движение документов в организации с момента их создания или получения до завершения исполнения или отправления; комплекс работ с документами: приём, регистрация, рассылка, контроль исполнения, формирование дел, хранение и повторное использование документации, справочная работа.

Электронный документооборот (э.д.о.) — это работа с документами, представленными в электронном виде. [1]

От себя хотелось добавить, что в современном мире с быстрым развитием информационных технологий на многих современных предприятиях электронный документооборот (э.д.о.) занимает одну из главных ролей в движении документов, как при внутриорганизационных потоках, так и во внешних потоках.

Внутриорганизационный информационный поток – это поток, состоящий из документов необходимых для сотрудничества персоналу конкретной организации, фирмы, предприятия, компании.

Внешний информационный поток – это поток документов, передающий информацию фирмам, предприятиям, организациям [2]

Для того, что бы сотрудники фирмы не теряли время, разбираясь в электронных документах и их местонахождении, необходима четкая отлаженная система автоматизации э.д.о. Для этого существуют различные программы систематизации электронного документооборота.

В свою очередь они подразделяются:

- универсальные – имеющие простейший набор функций, который подойдет для любого предприятия не зависимо от того в какой сфере оно задействовано.

На мой взгляд, универсальные программы, для руководителя начинающей фирмы, благодаря их не дорогой стоимости и простоте в использовании, временные затраты на их приобретение и установку минимальны. С учетом расширения фирмы необходимость приобретать лицензию на каждое новое рабочее место. Из минусов могу отметить стандартный набор функций, который не позволит расширить свои возможности фирме.

- индивидуально разработанные – разрабатываются индивидуально под заказчика, учитывают все его пожелания на момент заказа, благодаря этому экономят время и силы сотрудников затраченное на работу.

Однако в этих системах есть свои минусы, такие как, большое количество затраченных финансовых средств и времени на ожидание готового программного продукта, а так же обучение персонала. Думаю, что необходимо отметить, что целесообразно использование индивидуально разработанных систем на крупном предприятии, которому не подойдут универсальные, так как там только лишь стандартный набор функций, а комбинированные даже с учетом дополнительных модулей, не смогут учесть всех индивидуальных особенностей предприятия.

- комбинированные системы электронного документооборота – подразумевают под собой основную (базовую) платформу на которую наслаиваются необходимые модули для клиента.[3]

Пожалуй, это «золотая середина» в системах электронного документооборота. Комбинированные системы учитывают потребности предприятия, при расширении предприятия есть возможность добавления необходимых предприятию функций. В основном программы этого вида просты в обращении. Затраты, по сравнению с индивидуально разрабатываемыми С.Э.Д., минимальны. Время освоения программ сотрудниками предприятия также не значительно.

В данной статье, я хотела бы по подробней раскрыть суть комбинированных систем документооборота, рассмотрим его на примере программного обеспечения «TranstTrade».

Данная программа предназначена для предприятий, которые связаны с логистикой. Она позволяет выполнять различные функции такие как:

- оформление договоров с заказчиком и исполнителем – сотрудник может параллельно делать два договора, что значительно сокращает его время работы.

- рассылка необходимой информации для партнеров компании – дополнительная функция в программе, которая позволяет отправлять уведомления на телефон для партнеров транспортной организации.

- хранение необходимой информации, как о клиенте, так и исполнителе – сотруднику не нужно будет заново восстанавливать информацию по клиенту или перевозчику, достаточно просто найти их в базе данных программы.

- у каждого пользователя в ее системе свои права и полномочия – благодаря этому исключается возможность «сделать что-то не то» или случайного удаления информации сотрудником.

- каждый пользователь системы входит под своим индивидуальным логином и паролем – это помогает отследить руководящему лицу, кто как работает.

- каждое действие пользователя заносится в протокол программы – с помощью этого можно увидеть ошибку на начальной стадии и исправить ее сразу, что не приведет к ее мучительному поиску спустя время.

- учет программой своевременно не оплаченных заказов, и напоминание об их оплате – благодаря чему происходит обмен информацией не только внутри коллектива логистов, но и с бухгалтерией предприятия.

- возможность настраивания отчетов о работе сотрудников за необходимый период.

- возможность программы работать воедино вместе с другими – программа имеет возможность совместной работы с программой 1с «бухгалтерия», что в целом оценивается положительно.[5]

Наряду с огромным количеством плюсов этой программы, хочу выделить и минусы к ним могу отнести:

- базовая комплектация практически не значительна – то есть изначально программа идет как база данных для предприятия, которая учитывает всю необходимую информацию, как о клиентах, так и о перевозчиках.

- большую часть необходимых модулей необходимо покупать отдельно от самой программы – предприятию необходимо решить, что ему необходимо приобрести. Каждый дополнительный модуль связан с другими, поэтому необходимость каждого из дополнений важна.

- каждый модуль имеет определенную плату – для небольшого предприятия с не высокими доходами это не самая приятная новость.

- базовая часть продается отдельно – что не очень хорошо сказывается на финансовых затратах на программное обеспечение фирмы.[6]

В заключение хочу сказать, что на сегодняшний день каждый руководитель знает о необходимости стабилизации и слаженности работы информационных потоков. Документооборот одна из основных частей стабильной работы предприятия на сегодняшний день. Его основной показатель для экономики предприятия – это скорость передачи информации. Чем быстрее информация достигнет получателя, тем быстрее будет работать вся система в целом. Благодаря этому повышается активность сотрудников фирмы, и уменьшается время выполнения поставленной задачи.

Использованные источники:

1. Государственный стандарт РФ ГОСТ Р. 51141-98 "Делопроизводство и архивное дело. Термины и определения" (утв. Постановлением Госстандарта РФ от 27 февраля 1998 г. N 28) (отменен). Взамен настоящего ГОСТа приказом Росстандарта от 17 октября 2013 г. N 1185-ст с 1 марта 2014 г. введен в действие ГОСТ Р. 7.0.8-2013
2. Г.Ю. Касьянова, Документооборот. Основные средства, АБАК, 2010 год, 256 стр.
3. Электронный ресурс: Обзор систем электронного документооборота. Режим доступа: http://www.ixbt.com/soft/sed.shtml
4. Байкова И.Ю., Документооборот и делопроизводство. Как организовать работу с документами, Эксмо, 2009 год, 288 стр.
5. Электронный ресурс: TransTrade. Программа для транспортных компаний. http://www.bifs.ru/products/transtrade/
6. Электронный ресурс: TransTrade. Стоимость программы. http://transoft.ru
7. Электронный ресурс: https://ru.wikipedia.org

Дурнева Е.А.
студент 2 курса, кафедра социологии
и организации работы с молодежью
НИУ «БелГУ»
РФ, г. Белгород
Кисиленко Анастасия Владимировна
научный руководитель, старший преподаватель, кафедра социологии и организации работы с молодежью, НИУ «БелГУ», РФ, г. Белгород

ПОДГОТОВКА РУКОВОДИТЕЛЕЙ И ЛИДЕРОВ МОЛОДЕЖНЫХ ОБЩЕСТВЕННЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Современная практика подготовки лидеров и руководителей молодежных общественных объединений объективно создает условия для более полного включения молодежи в социально-экономическую, политическую и культурную жизнь государства, на благо общества и личности.

От решений, принимаемых руководителями и лидерами, зависит судьба молодежных общественных объединений, их деятельность и социальное настроение молодежи.

Успех молодежных общественных организаций и перспективы развития как никогда ранее в истории страны зависят от уровня подготовки, компетенции, личных качеств и морального состояния руководителей и лидеров всех уровней.

Поскольку специфика работы с молодежью связана с существенным изменением политических, экономических, идеологических, ценностных ориентаций общества, с одной стороны, и социально-психологическими особенностями молодежного возраста – с другой, это зачастую делает невозможным применение прежних методов и форм подготовки лидеров и руководителей.

Именно поэтому требуется постоянная переподготовка руководителей и совершенствование лидерских качеств участников молодежных общественных объединений, которая позволяет эффективно вовлекать молодежь в социальную практику, расширять возможности граждан в выборе жизненного пути, способствует поддержке и развитию молодежных общественных организаций.

В настоящее время в Белгородской области действует закон «О государственной поддержке молодежных и детских общественных объединений в Белгородской области», который определяет основы государственной поддержки молодежных и детских объединений, а также меры, направленные на создание условий для эффективной самореализации и развития потенциала молодежи, проживающей на территории Белгородской области.

Основными направлениями организации работы с учащейся и студенческой молодежью в Белгородской области являются:

1. Выявление молодых юношей и девушек с лидерскими качествами.

Ежегодно в Белгородской области проходит конкурс лидеров молодежных общественных объединений «Лидер XXI». В конкурсе принимают участие лидеры и руководители общественных объединений, местных молодежных и детских общественных организаций, которые соревнуются в уровне правовых знаний, интеллектуального развития, научного подхода к деятельности общественных объединений, и понимания принципов государственной молодежной политики. Конкурс проводится для повышения профессионального мастерства руководителей и лидеров молодежных и детских общественных организаций. Исполнительная власть Белгородской области заинтересована в этом мероприятии, поскольку видит в молодежных лидерах кадровый ресурс государственного управления. С 2003 года на базе ВДЦ «Орленок» реализуется программа «Команда XXI века», в которой участвуют детские и молодежные общественные объединения не только Белгородской области, но и всей России.

2. Приобщение молодого поколения к идеалам высокой нравственной культуры и здоровому образу жизни.

В г. Белгороде реализуется целевая программа «Противодействие злоупотреблению наркотиками и их незаконному обороту на 2012-2016 годы», с целью популяризации здорового образа жизни, профилактики наркомании, выявления творческого потенциала учащихся в общеобразовательных учреждениях проводится акция «За здоровый образ жизни». В рамках акции реализуются смотры-конкурсы рисунков, плакатов, месячник профилактики и борьбы с ВИЧ/СПИДом, конкурс WEB-сайтов, презентаций, видеофильмов, видео- и аудиорекламы, смотр-конкурс агитбригад «Мы выбираем жизнь!». В акции принимают участие все общеобразовательные учреждения города. Участники акции в своих работах демонстрируют престиж здоровой, активной жизненной позиции.

3. Формирование института взаимопомощи и наставничества.

Регулярно молодежные общественные объединения г. Белгорода на базе Центра Молодежных Инициатив проводят встречи с известными личностями, деятелями культуры и искусства, руководителями, организаторами, различные мастер-классы, презентации, дискуссии, заседания рабочих групп с проведением практических занятий в реальной жизни, чтение лекции и т.д. Все это позволяет своевременно пропагандировать и распространять передовой опыт работы молодежных общественных организаций, эффективно осваивать новые методы и формы работы и переподготовки руководителей и лидеров.

4. Военно-патриотическое воспитание.

Патриотическое воспитание – это формирование у граждан, высокого патриотического сознания, чувства верности своему Отечеству, готовности к выполнению гражданского долга и конституционных обязанностей по защите интересов Родины. Государство оказывает влияние на молодежь посредством двух эффективных рычагов влияния: средств массовой информации и организации досуговой деятельности. В области насчитывается более 30 военно-патриотических клубов. Именно общественные объединения являются успешным концептом этих рычагов влияния. Благодаря этому влиянию удается оказывать необходимую пропаганду и поддержку патриотизма в среде молодежи.

5. Обеспечение включенности молодежи в территориальное общественное самоуправление.

Самым главным стимулом, на который ориентируются федеральные и областные власти в своем стремлении создать надежную и квалифицированную смену, является вступление в силу принятого на федеральном уровне закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации». На базе Белгородского национального исследовательского университета (НИУ «БелГУ») института управления, действует президентская программа подготовки управленческих кадров, открыто отделение по специальности «Организация работы с молодежью». Окончившим факультет присваивается квалификация «специалист по работе с молодежью». Проводится работа по включению руководителей и актива органов студенческого самоуправления в деятельность молодежных общественных объединений, вовлечению студентов-членов молодежных общественных объединений в деятельность органов студенческого самоуправления.

Таким образом, подготовка руководителей и лидеров молодежных общественных объединений является важнейшим компонентом эффективного руководства. Она помогает молодежным общественным объединениям совершенствоваться, выходить на новый уровень их возможностей, дает волевой импульс для развития организации. Подготовка руководителей и лидеров молодежных общественных объединений это и есть основной инструмент управления объединениями, которым необходимо обладать, развивать и уметь использовать на практике.

Руководители (лидеры) нужны для определения задач и целей, для координирования, организации, обеспечения межличностных контактов с членами объединения и выбора эффективных, оптимальных путей решения тех или иных проблем. Объединение будет функционировать успешно тогда, когда участники будут воспринимать руководителя не только как человека, которого поставили не этот пост и кому они должны подчиняться, но и как советчика, друга, который всегда придет им на помощь в трудной ситуации.

Важно, чтобы современные молодые люди – будущие лидеры XXI века, которые будут руководить молодежными общественными объединениями, владели демократической культурой личности, формами эффективной организации и управления, умением общаться и другими качествами, необходимыми для успешного развития общества и государства.

Использованные источники:

1. Гайдин А. Ю. Региональная молодежная политика: Социокультурные аспекты: автореф. дис. ... конд. соц. наук. – М., 2002. – 29 с.
2. Молодежная политика в Белгородской области. / – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: – URL: http://www.bel-molodezh.ru (Дата обращения: 20.01.2016).
3. Информация «О практике работы органов по делам молодежи городов и районов Белгородской области». / – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: – URL: http://www.mbelg.narod.ru (Дата обращения: 20.01.2016).

УДК 65.011

Жемиря Д.В.
студент магистерской программы «Логистика»
Тольяттинский Государственный Университет
Россия, г. Тольятти

ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ ВЛИЯЮЩИЕ НА ФОРМИРОВАНИЕ ТРАНСПОРТНОЙ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ

В данной статье рассматривается вопрос формирования ряда факторов, которые непосредственно оказывают влияние на эффективность функционирования транспортной логистической системы. Выявленные факторы должны ложиться в основу транспортной логистической стратегии предприятия.

Ключевые слова: логистика, управление качеством, логистические активности качества, транспортная логистическая стратегия.

This article covers process of formation of a number of factors that directly affect the efficiency of the transport logistics system. Identified factors should become the basis for transport logistics strategy of a company.

Keywords: logistics, quality management, logistics activity quality, transport logistics strategy.

Ни одна из компаний не существует обособленно от особенностей станы, в которой компания основана, и стран, с которыми она сотрудничает. Из этого факта следует, что первое неизменное условие,

которое следует учитывать при построении транспортной стратегии предприятия, является транспортная стратегия государства.

Так на территории РФ действует транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года (Распоряжение от 11 июня 2014 года №1032-р.). Главная задача государства в сфере функционирования и развития транспортной системы России – создание условий для экономического роста, повышения конкурентоспособности национальной экономики и качества жизни населения через доступ к безопасным и качественным транспортным услугам, превращение географических особенностей России в ее конкурентное преимущество. Фактическая реализация Транспортной стратегии началась в 2009 году. [5] Таким образом, государство регулирует в большей степени инфраструктуру и правовую сторону транспортной деятельности, но именно эти особенности разных стран могут значительно влиять на принятие транспортных решений.

Первый шаг в формировании транспортной стратегии предприятия – это определение оптимального уровня логистического посредничества, к которому прибегнет компания:

1PL-провайдер - компания решает все свои логистические задачи собственными силами за счет своих внутренних ресурсов;

2PL-провайдер - простейший логистический аутсорсинг: транспортные услуги или несложные складские операции;

3PL-провайдер - комплексное обслуживание, т.е. транспортно-экспедиторские услуги и услуги добавленной стоимости (погрузка/выгрузка, услуги по комплектации ассортимента, складские услуги, управление грузопотоками в цепи, маркетинговые и финансовые услуги). Характерным признаком 3PL–провайдера является сочетание собственных и привлеченных по субподряду активов.

4PL-провайдер - специализируется на планировании и оптимизации логистических процессов в цепочке создания стоимости с помощью мощной информационной системы управления. [4] 4PL – компания-интегратор, которая аккумулирует ресурсы, возможности и технологии собственной организации и других предприятий (как правило, 3PL-провайдеров) для проектирования, создания и поддержки комплексных решений по управлению цепями поставок.

5PL-провайдер - не обладают материальными активами и направлены на стратегическое управление цепями поставок, однако в большей степени ориентированы на модель "виртуального предприятия". [1]

Основная часть предпринимателей склоняются к сотрудничеству с 2PL или 3PL-провайдерами, что позволяет не содержать дополнительный персонал для обслуживания или поиска транспорта, а также позволяет сосредоточить усилия служб снабжения на оптимизации прочих

внутренних процессов.

Работа по повышению эффективности организации транспортировок должна вестись с каждым отдельным поставщиком/ покупателем. Первое, что необходимо сделать – оговорить условия поставки и зафиксировать их в договоре на поставку. Если с российскими партнерами обычно условия прописываются в договоре, то в работе с иностранными поставщиками часто используются международные термины Инкотермс (International Commercial Terms - Международные торговые термины). Правила Инкотермс являются международно признанным стандартом и используются во всём мире в международных и внутренних контрактах купли-продажи товаров. [2]

Всего Инкотермс введено 4 группы взаимоотношений и 11 терминов. Каждый термин охватывает основные условия поставки: кто оформляет экспортные документы, кто организовывает и оплачивает перевозку, кто организовывает и оплачивает таможенную очистку груза в стране получателя, когда ответственность за груз переходит от продавца покупателю. Два полярных термина: EXW, который освобождает от всякой ответственности продавца, и DDP, который освобождает от всякой ответственности покупателя. Остальные термины распределяют ответственность в разных степенях между сторонами. Важно понимать, что термины Инкотермс не являются неизменными, т.е. любое положение, в случае необходимости, может быть дополнительно прокомментировано в тексте договора. Договор является первостепенным документом любых взаимоотношений.

Важным аспектом стратегии для оптимизации транспортирных затрат является расчет оптимального размера поставки и частота поставок. Самым распространенным теоретическим расчетом оптимального размера заказа является формула Уилсона [1]:

$$Q^* = \sqrt{\frac{2\lambda A}{IC}}$$

где Q* — оптимальный размер заказа, ед.;

λ — интенсивность потребления продукции, ед./год;

A — стоимость подачи заказа, руб./заказ;

C — стоимость единицы запаса, руб./ед.;

I — коэффициент издержек содержания запасов, стоимость/год на единицу капитала, вложенного в запасы.

Модель Уилсона основана на допущении, что в состав издержек, связанных с заказом в объеме Q, включаются и транспортно-заготовительные расходы, в том числе затраты на перевозку. [3]

Необходимо подчеркнуть, что в реальной деятельности редко применяются сложные формулы. Специалисты всегда более склонны к использования простых и более понятных и четких показателей. Так,

например, при расчете эффективности объема заказа скорее будут отталкиваться от стоимости перевозки погрузочного метра, штабелирования паллет, возможности размещения и хранения заказа на складе.

Отталкиваясь от характера груза, частоты и объемов поставок, географии перемещения, необходимо определиться с наиболее предпочтительным видом транспорта (железнодорожный транспорт, водный транспорт, автомобильный транспорт, воздушный транспорт, трубопроводный транспорт) и с видом сообщения (прямое или смешанное). На выбор могут влиять такие факторы, как доступность услуг, время доставки, надежность экспедитора, стоимость оказываемых услуг и пр.

Оформив полную транспортную стратегию, компания переходит к непосредственно поиску экспедиторов, способных за оптимальную стоимость предоставить весь комплекс необходимых услуг на требуемом уровне. Следует отметить, что результаты тендера должны периодически пересматриваться. Необходимо проводить регулярный анализ и оценку поставщиков, анализ рынка подобных услуг, анализ возможностей снижения затрат за счет изменения объемов партии или консолидации грузов по направлениям.

Использованные источники:

1. Зуева, Е. М. Формирование концепции 5PL-логистики // Материалы V Международной студенческой электронной научной конференции «Студенческий научный форум» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.scienceforum.ru/2013/21/6331
2. Инкотермс 2010 Правила ICC по использованию национальных и международных торговых терминов/ Международная торговая палата - М.: ICC Russia, 2010. – 274 с.
3. Ларин О. Вопросы оптимизации объемов партий грузов. Управление цепями поставок, № 6, с. 58-60, 2014.
4. Логистика, инновации, менеджмент в современной бизнес-среде: [Текст] // Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 18 апреля 2012 года. – Саратов: Издательство «КУБиК», 2012. – 334 с.
5. Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года была изложена в новой редакции (Распоряжение от 11 июня 2014 года №1032-р.) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://rosavtodor.ru/documents/transport-strategy-2030/

Иванова Е.С.
студент 2 курса
ФГБОУ ВО «Башкирский государственный аграрный университет»
Россия, г. Уфа

ОСНОВНЫЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

В данной статье проведен анализ эффективности использования основных производственных фондов предприятия и предложены мероприятия по ее увеличению

Ключевые слова: основные производственные фонды, экономическая эффективность, техническое перевооружение

In this article analyzes the efficiency of use the basic production assets of the enterprise and suggested measures to increase it

Keywords: basic production assets, economic efficiency, technical re-equipment

В эпоху глобальной автоматизации производства в составе активов, которыми обладает предприятие, наиболее важную роль играют основные средства, от их уровня напрямую зависит прибыль любого предприятия.

Основные производственные средства – это средства труда, которые многократно участвуют в производственном процессе, сохраняют свою натуральную форму и переносят свою стоимость на изготавливаемую продукцию частями по мере износа [1].

Имея ясное представление о роли основных средств в производственном процессе, факторах, влияющих на их использование, можно выявить методы и направления, при помощи которых повышается эффективность производственных мощностей предприятия, обеспечивающие снижение издержек производства и рост производительности труда. Уменьшение затрат на единицу продукции в результате повышения эффективности использования основных средств означает снижение себестоимости продукции и повышение рентабельности. Источниками формирования основных фондов предприятия являются его финансовые ресурсы. Существует целая система показателей оценки эффективности использования основных фондов. Наиболее важные из них – показатели фондоотдачи, фондоемкости и фондовооруженности [3].

Основные производственные средства и эффективность их использования рассмотрим на примере такого предприятия, как ГУП «Племптицезавод Благоварский». Рассмотрим данные за 2012-2014 гг. в таблице 1.

Таблица 1 Показатели эффективности использования основных производственных фондов

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2014 г. к 2012 г., в %
Выручка от продукции, тыс.руб	307999,00	275355,00	307616	99,88
Среднегодовая стоимость ОПФ, тыс.руб.	247904,00	278613,50	322425,5	130,06
Среднегодовая численность персонала, чел.	529,00	508,00	472,00	89,22
Фондоотдача, руб./руб.	124,24	98,83	95,41	76,79
Фондоемкость, руб./руб.	80,49	101,18	104,81	130,22
Фондовооруженность,тыс.руб./ чел.	468,63	548,45	683,10	145,77

Из данных таблицы можно сделать вывод о том, что показатель фондоотдачи снизился, т.е. основные средства на предприятии стали использоваться менее эффективно. Нерациональное использование имеющегося оборудования может привести предприятие к значительным убыткам. Соответственно, увеличилась фондоемкость. Фондовооруженность повысилась на 45,77%. Для формирования окончательного вывода об эффективности использования основных фондов сравним темпы прироста производительности труда и прироста фондовооруженности (таблица 2).

Таблица 2 Расчет критерия эффективности

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Темп роста, %
Чистой прибыли на 1 раб., тыс.руб.	15,57	0,68	6,61	42,47
Фондовооруженность, тыс.руб.	468,63	548,45	683,10	145,77

Из данных таблицы 2 видно, что темп прироста производительности труда ниже, чем темп прироста фондовооруженности. Главный критерий эффективности использования основных фондов составит:

$$Ээф = \frac{42,47}{145,77} = 0,29$$

Итак, можно сделать вывод о том, что основные производственные средства использовались неэффективно в отчетном году по сравнению с базисным годом. В 2014 г. по сравнению с 2012 г. состояние предприятия ухудшилось, поэтому необходимо предпринять меры для того чтобы исправить эту тенденцию.

Важным путём повышения эффективности использования основных средств служит уменьшение количества излишнего оборудования и быстрое вовлечение в производство неустановленного оборудования. Омертвление большого количества средств труда снижает возможности прироста производства, ведёт к прямым потерям овеществлённого труда вследствие их физического износа, так как после длительного хранения оборудование часто приходит в негодность. Другое же оборудование при хорошем физическом состоянии оказывается морально устаревшим и списывается с физически изношенным.

Сотрудникам предприятия ГУП «Племптицезавод Благоварский» следует обратить внимание на следующие мероприятия по улучшению использования основных средств:

1) внедрение более прогрессивных технологий, инновационных разработок, проведение научных исследования согласно госпрограммам [4,5];

2) автоматизация и механизация не только основных производственных операций, но и вспомогательных и транспортных операций, что позволит увеличить единичную мощность оборудования;

3) систематическое повышение профессионально-квалификационного уровня рабочих и управленческих кадров с последующей их аттестацией, а также материальное и моральное поощрение работающих за бережное и эффективное использование техники на предприятии позволит добиться значительного роста производительности труда, что в свою очередь приведёт к стремительному увеличению значения показателя фондоотдачи основных средств [2].

Для более эффективной деятельности предприятия ГУП «Племптицезавод Благоварский» можно предложить осуществить полное техническое перевооружение птицеводческих помещений, постепенно заменяя устаревшее оборудование, на новое, более совершенное оборудование. Применение усовершенствованных оборудований и сырья приведёт к сокращению издержек производства, ускорит темпы производства продукции.

Надежная система машин и механизмов, используемая при производстве продукции, является одним из важных условий для осуществления комплексной механизации производства [6]. Современное технологическое оборудование позволяет значительно снизить затраты труда и производственные издержки, особенно в части затрат на заработную плату[7].

Проблема повышения эффективности использования основных средств и производственных мощностей предприятий занимает центральное место в формировании современной экономики страны. От решения этой проблемы зависит место предприятия в промышленном производстве, его финансовое состояние, конкурентоспособность на рынке.

Использованные источники:

1. Аксенов, А.П. Экономика предприятия [Текст]: учебное пособие/ А.П. Аксенов. – М.: КноРус, 2011. – 386 с.

2. Диверсификация экономики – основа развития сельских территорий Республики Башкортостан / Кликич Л.М., Галиев Р.Р., Аскарова А.А., Бурханов Р.А., Гусманов Р.У., Саитов А.Х., Лукьянова М.Т., Ибатуллин У.Н., Ситдикова Г.З., Ханова И.М., Тукаева Ф.А., Гусманов У.Г., Кузнецова А.Р., Валиева Г.Р., Валлиулина О.Д., Кипчакбаева Э.Р. //

Министерство сельского хозяйства РФ, Башкирский государственный аграрный университет, Экономический факультет. Уфа, 2013.
3. Ильин А.И. Экономика предприятия. Краткий курс [Текст]: учебник / А.И. Ильин. – Минск : Новое Знание,2013. – 236 с.
4. Миннигалимова, А.Р. Совершенствование механизма государственно-частного партнерства в агропромышленном комплексе Республики Башкортостан [Текст] / А.Р. Миннигалимова // Актуальные проблемы экономики труда в сельском хозяйстве: материалы Международной научно-практической конференции. Уфа, 27-30 июня 2014 г. – Уфа: Башкирский ГАУ, 2014. – С. 215-228
5. Миннигалимова, А.Р. Формирование логистических центров сельскохозяйственной продукции на основе государственно-частного партнерства [Текст] / А.Р. Миннигалимова // Современная аграрная наука: сборник научных трудов I Международной научно-практической конференции. Нижний Новгород:5 мая 2015 г.. – Н.Новгород: НОО Профессиональная наука, 2015. – 77-83.
6. Мударисов, С.Г. Модернизация технологических линий переработки зерна с учетом хозяйственных условий [Текст] / С.Г. Мударисов, И.Д. Бадретдинов // Научное обеспечение устойчивого функционирования и развития АПК: материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием (в рамках XIX Международной специализированной выставки "АгроКомплекс-2009"). – 2009. – С.113-116.
7. Нормова Т.А. Анализ эффективности использования основных средств предприятия [Текст]: Нормова Т.А. Чрезвычайные ситуации: промышленная и экологическая безопасность.2013. №1-2 (13-14). С. 112-116.

Исламгулова И.И.
студент 2 курса
Мутыгуллина А.З.
студент 2 курса
ФГБОУ ВО «Башкирский государственный аграрный университет»
Россия, г. Уфа

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

В условиях рыночных отношений, при наличии конкуренции и возникновении порой непредсказуемых ситуаций, хозяйственная, производственная или коммерческая деятельность невозможна без рисков.

Риск является неотъемлемой частью предпринимательской деятельности. Разрабатывая стратегию развития, решая те или иные хозяйственные задачи, необходимо учитывать влияние фактора риска.

Правильная оценка риска позволяет объективно представлять объем возможных убытков, наметить пути к их предотвращению, уменьшению или возмещению, добиться ощутимого успеха в конкретной ситуации при допустимом уровне риска.

Любое предприятие несет риски, связанные с его производственной, коммерческой, финансовой, инвестиционной деятельностью. Любой предприниматель отвечает за последствия принимаемых управленческих решений. Фактор риска заставляет предпринимателя экономить финансовые и материальные ресурсы, обращать особое внимание на расчеты эффективности новых проектов, коммерческих сделок, принимать обоснованные управленческие решения. Фактор риска в предпринимательской деятельности особенно увеличивается в периоды нестабильного состояния экономики, сопровождаемого инфляционными процессами, сверхдорогими кредитами и т.п. [2].

Предпринимательский риск – вероятность (угроза) потери части ресурсов, недополучения доходов или появления дополнительных расходов в результате осуществления деятельности предприятия.

Предпринимательский риск можно подразделить на производственный, финансовый и инвестиционный.

Под производственным риском обычно понимают вероятность невыполнения предприятием своих обязательств по контракту или договору с заказчиком, риски в реализации товаров и услуг; ошибки в ценовой политике, риск банкротства.

В производственной деятельности промышленного предприятия можно выделить следующие риски:

- риск полной остановки предприятия из-за невозможности заключения договоров на поставку необходимых при данной технологии материалов, комплектующих деталей и других исходных продуктов;
- риск недополучения исходных материалов из-за срыва заключенных договоров о поставке, а также риск невозврата денежных средств, перечисленных поставщику в виде предоплат;
- риск отказа покупателя от полученной и оплаченной продукции или риск возврата;
- ценовой риск, связанный с определением цены на реализуемую предприятием продукцию и услуги
- риск остановки оборудования в результате повреждений;
- риск ликвидности товара из-за изменения оценки качества и потребительских свойств продукции.

Инвестиционный риск связан с инвестиционной деятельностью предприятия. В зависимости от вида или направления инвестирования выделяют:

- риск инвестирования в ценные бумаги, или «портфельный риск»;

- риск снижения доходности реальных инвестиций в результате изменения внешних факторов, не зависящих от деятельности предприятия;

- риск новаторства:

- риск, связанный с техническими нововведениями;

- риск, связанный с экономической или организационной стороной производства;

- риск, определяемый «молодостью предприятия» [1].

Риски могут быть классифицированы и по иным признакам. Так, например, выделяют риски чистые и спекулятивные, динамические и статические, абсолютные и относительные. Чистые риски означают возможность получения убытков или нулевого результата. Обычно к ним относят производственные и инвестиционные риски. Спекулятивные риски выражаются в вероятности получения как положительного, так и отрицательного результата. Финансовые риски, например, считаются спекулятивными рисками. Динамический риск – это риск непредвиденных изменений вследствие принятия управленческих решений [4].

Существование риска и неизбежные в ходе развитии изменения его степени выступают постоянным и сильнодействующим фактором движения предпринимательской сферы экономики.

Рассматривая сельское хозяйство как одну из инвестиционно-привлекательных отраслей, можно отметить, что по основным показателям сельхозпроизводства Республика Башкортостан занимает ведущие позиции среди субъектов Российской Федерации и Приволжского федерального округа: по объему валовой продукции – 6-е место и 2-е место соответственно, по поголовью лошадей – 2-ое место и 1-ое место соответственно, по поголовью крупного рогатого скота и производству меда – 1-ые места, по производству молока находится на 2-ых местах.

Для эффективного функционирования сельского хозяйства необходимо разработать мероприятия по созданию условий для инновационного и инвестиционного роста сельского хозяйства, в том числе поддержке почвенного плодородия, разработке технических и технологических инноваций, созданию единой системы информационного обеспечения агропромышленного комплекса, обеспечению отрасли квалифицированными кадрами и проведению научных исследований по приоритетным направлениям отрасли сельского хозяйства. Но для дальнейшего инвестиционного роста одной из основных задач агропромышленного комплекса республики должно стать управление рисками.

На основе анализа деятельности сельскохозяйственных предприятий мы выявили следующие виды рисков и классифицировали их по отраслям (таблица1):

Таблица 1 Виды рисков в сельскохозяйственном предприятии

Растениеводство	Животноводство
- сложность внедрения высокоэффективных сортов	- продление сроков введенных санкций
-погодные и климатические условия	-отсутствие рынка фуражного и кормового зерна при неразвитом рынке молока
-несвоевременное получение бюджетной помощи	-неустойчивость производства молока сельскохозяйственными товаропроизводителями
- снижение урожайности	-низкий уровень инвестиционных поступлений
-несвоевременная поставка минеральных удобрений и ГСМ	-низкие цены реализации молока при высокой их себестоимости
-потери при хранении семенного материала	-сокращение поголовья коров и производства молока

Мы предлагаем методы снижения рисковых условий:

- сотрудничество с государством, участие в программах и создание совместных предприятий [3];
- страхование фуражных и семенных фондов, посевов;
- диверсификация посевов кормовых культур;
- своевременное проведение необходимых профилактических мероприятий (обеззараживание, ремонт помещений, правильная закладка продукции на хранение и т. д.);
- соблюдение технологии возделывания культур;
- выделение достаточных финансовых ресурсов па приобретение минеральных удобрений.

Использованные источники:

1. Горфинкель, В. Я. Экономика предприятия [Текст] : учебник / В.Я. Горфинкель, В.А. Швандар.-М.: 2013.-468 с.
2. Кондратьева, М. Н. Экономика предприятия : учеб. пособие для студентов высших учебных заведений. – Ульяновск : УлГТУ, 2008. – 241 с.
3. Миннигалимова, А.Р. Совершенствование механизма государственно-частного партнерства в агропромышленном комплексе Республики Башкортостан [Текст] / А.Р. Миннигалимова // Актуальные проблемы экономики труда в сельском хозяйстве: материалы Международной научно-практической конференции. Уфа, 27-30 июня 2014 г. – Уфа: Башкирский ГАУ, 2014. – С. 215-228
4. Чалдаева, Л. А. Экономика предприятия [Текст] : учебник / Л. А. Чалдаева.- М. : Юрайт, 2011. - 348 с.

УДК 331.108

Кардасова А.Д.
студент 3 курса
Харченкова Г.И., канд. техн. наук, доцент
Амурский государственный университет
Россия, г. Благовещенск

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТИЛЯ РУКОВОДСТВА ПЕРСОНАЛОМ ООО «ГНЕЙС»

В статье рассматриваются понятие и классификация стиля руководства. Также представлены результаты анализа стиля руководства персоналом ООО «Гнейс», результаты опроса сотрудников организации и результаты применения модели Врума-Йеттона. В заключении предложены мероприятия по совершенствованию стиля руководства на рассматриваемом предприятии.

Ключевые слова: менеджмент, стиль управления, организация, директор, персонал, демократический, авторитарный.

IMPROVEMENT OF STYLE OF MANAGEMENT PERSONNEL LTD "GNEISS"

The article discusses the concept and classification management style. Also, the results of the analysis of HR management style of "Gneiss", survey results the organization's staff and the results of applying the model Vroom-Yettona. Finally, proposed measures to improve the management style to the enterprise in question.

Key words: management, management style, organization, director, personnel democratic and authoritarian.

Современная система хозяйствования располагает предпосылками для перехода к модели социально регулируемого государством рынка, построение которого связано с повышением уровня целостности механизмов управления, с использованием всех управленческих методов.

Большинство проблем не только в экономике, политике, но и в других сферах общественной деятельности связано с управлением. Необходимость совершенствования организации управленческого труда вызвала появление различных терминов и определений для обозначения совокупных действий по улучшению качества управленческой деятельности. Одним из таких понятий является стиль руководства, являющийся фактором повышения конкурентоспособности, эффективности производства и управления организацией.

Слово «стиль» греческого происхождения, первоначально оно означало стержень для писем на восковой доске, а позднее употреблялось в

значении «почерк». По Мескону, стиль руководства – это привычная манера поведения руководителя по отношению к подчинённым, чтобы оказать на них влияние и побудить к достижению стилей организации.

Классификация стилей руководства по различным признакам обусловлена существованием множества стилей руководства. Изменение стиля руководства и само возникновение этого понятия связаны, прежде всего, с именем выдающегося немецкого психолога К. Левина. В 30-е годы вместе с группой своих сотрудников он провел в США серию экспериментов в университете Иова и в результате анализа и осмысления данных он выделил три «классических» стиля руководства: демократический, либеральный (попустительский) и директивный (авторитарный).

Руководитель, применяющий демократический стиль руководства, расположен к делегированию полномочий, предоставляет подчиненным принимать участие в реализации фирменных идей. Ради дела такой руководитель смело идет на риск.

Либерального руководителя характеризует отсутствие размаха в деятельности, безынициативность и постоянное ожидание указаний сверху, нежелание принимать на себя ответственность за решения и их последствия. Такой руководитель недостаточно требователен, непоследователен в действиях, склонен отступать от ранее принятых решений.

Руководитель-автократ предпочитает воздействовать на людей посредством приказов. Обычно он догматичен, непременно жаждет подчинения людей своей воле, не терпит возражений, часто вмешивается в работу подчиненных, жестко контролирует их действия, требует пунктуального следования его указаниям.

Стиль руководства вырабатывается каждым предприятием и диктуется политикой самого предприятия. Вопрос стиля руководства менеджера является достаточно актуальным в наше время. Новые условия хозяйствования и повышение образовательного уровня дали толчок к развитию организационной культуры. Менеджеры и руководители различных организаций стали всё больше и больше осознавать значение культуры в деятельности компаний.

Производственно-торговая фирма «Гнейс» предлагает услуги в сфере теплоснабжения различных объектов. ООО «Гнейс» является одной из ведущих компаний в Амурском регионе с 1994 г. занимающаяся поставкой, установкой и обслуживанием отопительного оборудования, республики Южная Корея, работающего на жидком топливе и газе, и единственной компанией, производимой блочно-модульные котельные производительностью от 0,1 до 0,8 Гкал/час.

На данном предприятии с каждым годом происходит увеличение фонда заработной платы, что является показателем эффективности работы

ООО «Гнейс». Состав работников за рассматриваемые три года не изменился, что говорит о надежности компании и о соблюдении ею всех необходимых условий труда. Ежегодное увеличение окладов также положительно влияет на рабочее настроение работников, и, следовательно, на эффективную работу предприятия.

В организации существует линейно-функциональная структура управления. Директором организации является Горбенко Сергей Михайлович, в подчинении которого находится его заместитель – Корытин Евгений Васильевич. Заместителю директора подчиняется главный бухгалтер и главный инженер, которому в свою очередь подчиняются инженер-наладчик, диспетчер и слесарь-монтажник. Каждый сотрудник занимается своими обязанностями. При этом нужно отметить, что руководитель ООО «Гнейс» является грамотным управленцем, его интересует весь процесс работы до последней мелочи, он знает функции каждого работника и при необходимости может выполнять их самостоятельно.

Для удобства рассмотрения организации работы руководителя ниже приведен его план работы на одну из рабочих недель:

Таблица 1 – План работы руководителя ООО «Гнейс»

Понедельник	
1	2
8:00-9:30	«Планерка», текущее планирование работы на неделю
9:30-11:00	Прием заказов, встречи с клиентами
11:00-12:00	Обработка оплаченных заказов
12:00-14:00	Обед
14:00-15:00	Контроль выполнения заказов в производственном цехе
15:00-17:00	Работа с документами
Вторник	
8:00-11:00	Прием заказов, встречи с клиентами
11:00-12:00	Решение рабочих вопросов с поставщиком из Ю.Кореи
12:00-14:00	Обед
14:00-15:00	Изучение новых тенденций в сфере работы предприятия
15:00-16:00	Распределение денежных средств для оплаты поставщику
16:00-17:00	Решение текущих вопросов, дел
Среда	
8:00-12:00	Поиск новых клиентов
12:00-14:00	Обед
14:00-16:00	Разработка новых концепций работы предприятия в соответствии с новыми тенденциями
16:00-17:00	Контроль работы всего персонала
Четверг	
8:00-11:00	Прием заказов, встречи с клиентами
11:00-12:00	Обработка оплаченных заказов
12:00-14:00	Обед
14:00-15:00	Контроль выполнения заказов
15:00-17:00	Решение вопросов со сторонними организациями

Пятница	
8:00-10:00	Анализ недельной работы, выявление дел, необходимых завершить до выходных

Продолжение таблицы 1

1	2
10:00-12:00	Работа с клиентами
12:00-14:00	Обед
14:00-15:00	Контроль работы всего персонала
15:00-17:00	Выполнение всех текущих дел

Исходя из вышеприведенного плана можно определить затраты рабочего времени и функции руководителя в организации.

Директор ООО «Гнейс» грамотно распределяет свое время в течение рабочей недели и уделяет внимание всем функциям, которые должен выполнять руководитель. Директор самостоятельно принимает заказы и общается с клиентами всю неделю, кроме среды. Руководитель четко планирует свое рабочее время, распределяя работу с текущими документами в промежутки между встречами, совещаниями, приемами посетителей. Также он интересуется новшествами на рынке реализуемой продукции, старается быть в курсе наиболее удачных разработок и внедрять их в работу своего предприятия. Он осуществляет четкий контроль за исполнением поручений.

При определении стиля руководства предприятием несложно определить, что это демократический стиль, но для того, чтобы уточнить какие способы принятия решений использует руководитель, применим модель, разработанную Виктором Врумом и Филиппом Йеттоном (модель Врума-Йеттона). Авторы выделяют стили руководства, используемые зависимости от того, в какой степени подчиненным разрешается участвовать в принятии решения. Начиная с левой стороны модели, руководитель отвечает на каждый вопрос (таблица 2), и с помощью дерева решений подбирает соответствующий стиль руководства.

Таблица 2 – Вопросы модели Врума-Йеттона

№ вопроса	Формулировка вопроса
1	Имеются ли требования, предъявляемые к качеству решения и позволяющие определить степень предпочтительности одного решения по сравнению с другим?
2	Располагаю ли я достаточной информацией, чтобы принять решение?
3	Структурирована ли проблема?
4	Является ли согласие подчиненных с выбранным решением существенным для его эффективного выполнения?
5	Если бы вам нужно было принять решение самостоятельно, есть ли у вас достаточная уверенность в том, что оно будет поддержано вашими подчиненными?
6	Согласны ли подчиненные с целями организации, достижению которых они будут способствовать, решив эту проблему?
7	Не чревато ли выбранное решение конфликтом между подчиненными?

Чтобы определить, который их пяти стилей данной модели, а именно AI, AII, CI, CII или GII, подходит к конкретной ситуации, руководитель использует дерево решений (рисунок 1).

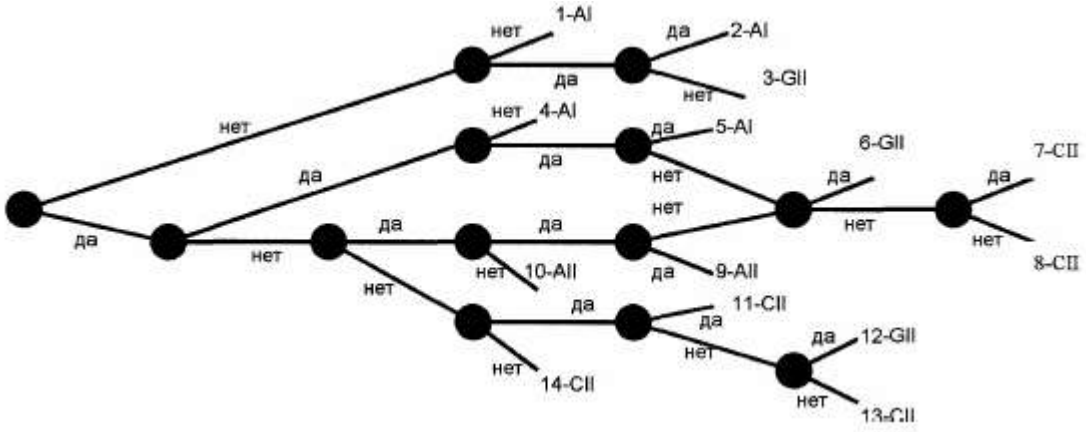


Рисунок 1 – Дерево решений модели Врума-Йеттона

В результате применения данной методики для определения стиля руководства ООО «Гнейс», выяснили, что стиль директора соответствует стилю AI, при принятии решений он сам решает проблему или принимает решение, используя имеющуюся у него на данный момент информацию. Это характеризует руководителя как человека уверенного в своих решениях, и в том, что сотрудники всегда достойно примут его выбор.

При оценке стиля руководства надо также учитывать что значительное влияние на деятельность организации оказывают задачи:

- по разработке продукции;
- организации деятельности предприятия в целом;
- управлению персоналом.

Среди трех вышеперечисленных задач важной является задача по управлению персоналом. Именно персоналу было предложено оценить стиль своего руководителя с помощью следующего теста. Анкета содержала 16 групп утверждений, характеризующих качества менеджера как руководителя. Каждая группа состояла из трех утверждений, обозначенных буквами а, б, в. Сотрудникам необходимо было внимательно прочесть все три утверждения в составе каждой группы и выбрать одно, которое в наибольшей степени соответствует их представлению о руководителе.

В результате проведенного опроса выяснилось, что по мнению работников ООО «Гнейс», их руководитель в некоторых ситуациях проявляет авторитарный стиль управления, но в большей степени он является руководителем с демократическим стилем управления.

Так как руководитель не может использовать один определенный стиль руководства при управлении предприятием, полученные результаты являются адекватными и характеризуют директора ООО «Гнейс» как грамотного руководителя. В случае если необходимо решать сложные

задачи и есть время для выработки оптимального решения, а подчиненные не новички, он обращается к демократическому стилю. В экстремальной, аварийной или срочной ситуации даже для сложившегося коллектива наилучшим окажется авторитарный стиль.

Для совершенствования стиля руководства персоналом ООО "Гнейс" предлагаются следующие нововведения:

- повысить уровень выраженности лидерских качеств руководителя;
- по итогам месяца выявлять работников, максимально качественно выполняющих обязанности;
- установить стенды, на которых будут вывешиваться фотографии лучших работников, благодарственные письма;
- награждать абонементом в бассейн, тренажерный зал и т.д;
- ввести систему премирования сотрудников.

Для того, чтобы оценить все предложенные мероприятия и выявить наиболее эффективное из них по мнению сотрудников фирмы применим метод экспертных оценок. В роли экспертов выступили 4 сотрудника фирмы: главный инженер, главный бухгалтер, диспетчер и слесарь-монтажник.

Составим таблицу 3, в которой каждый эксперт расставил по приоритету все предложенные нововведения (1 балл – наиболее эффективное мероприятие; 5 баллов – наименее эффективное мероприятие).

Таблица 3 – Экспертные оценки предложенных мероприятий

Мероприятия / Эксперты	По итогам месяца выявлять работников, максимально качественно выполняющих обязанности	Установить стенды, на которых будут вывешиваться фотографии лучших работников, благодарственные письма	Награждать абонементом в бассейн, тренажерный зал и т.д.	Выплата премий	Повышение уровня выраженности лидерских качеств руководителя	Сумма рангов
Главный инженер	2	5	3	4	1	15
Главный бухгалтер	4	3	5	1	2	15
Диспетчер	5	3	4	1	2	15
Слесарь-монтажник	5	4	1	2	3	15
Сумма рангов	16	15	13	8	8	

Мероприятие, у которого сумма рангов наименьшая, считается наиболее эффективным для совершенствования стиля руководства. Таким образом, наиболее эффективными в результате выставленных оценок оказались два мероприятия, а именно выплата премий (8 баллов) и повышение уровня выраженности лидерских качеств руководителя(8 баллов).

Оценка эффективности предложенных нововведений показала, что среди всех мероприятий по мнению сотрудников наиболее эффективными для совершенствования стиля руководства являются выплата премий, то есть материальная мотивация и повышение уровня лидерских качеств руководителя, например, с помощью самообучения. Также, расчет введения системы премирования в 2016 году показал, что затраты ООО «Гнейс» на заработную плату не превысят запланированные, что положительно повлияет на деятельность фирмы в целом.

Директор ООО «Гнейс» – руководитель со средней степенью выраженности лидерства, умеющий планировать рабочее время и расставлять приоритеты в выполнении задач, применяющий в основном демократический стиль руководства, но не отрицающий в некоторых случаях авторитарный стиль управления. Весь персонал ООО «Гнейс» уважает своего руководителя, уважает его решения и распоряжения.

Понимание ситуации и знание того, как управлять человеческими ресурсами, - важнейшие компоненты эффективного руководства. Все это свидетельствует о том, что управленческая работа относится к числу таких видов деятельности, которые требуют специфических личных качеств, делающих конкретную личность профессионально пригодной к управленческой деятельности.

Использованные источники:

1 Антонова, Н.В. Психология управления / Н.В. Антонова. – М.: Высшая школа экономики, 2010. – 272 с.

2 Карелин, А. Большая энциклопедия психологических тестов / А. Карелин.- М.: Эксмо, 2007. – 416 с.

3 Мескон, М.Х. Основы менеджмента: пер с англ. / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурн. – М.: Дело, 2014. – 720 с.

УДК 338.51

Корнюшина Е.А.
студент гр. ПЭмоз-151, 1 курс
Научный руководитель:
Жернов Е.Е., канд. экон. наук, доцент,
доцент кафедры экономики
Кузбасский государственный технический
университет имени Т.Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово

ПРАКТИКА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В ОАО «КУЗБАССЭНЕРГОСБЫТ» В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Статья посвящена практике ценообразования в Открытом акционерном обществе «Кузбасская энергетическая сбытовая компания» (ОАО «Кузбассэнергосбыт») в условиях экономического кризиса. Приведена ретроспектива основных нормативно-правовых актов, регулирующих сферу ценообразования на электроэнергию. Раскрыты составляющие цены покупки электроэнергии (мощности), указаны цены (тарифы) на электрическую энергию для населения и приравненным к нему категориям потребителей Кемеровской области.
Ключевые слова: ценообразование, экономический кризис, Кемеровская область, ОАО «Кузбассэнергосбыт».

PRICING PRACTICE OF JSC “KUZBASSENERGOSBYT” IN CRISIS

The article is devoted to the practice of pricing in the JSC “Kuzbass Power Sales Company” (JSC “Kuzbassenergosbyt”) in the context of the economic crisis. The retrospective of main legal acts regulating the sphere of pricing for electricity is given. The components of the purchase price of electricity (capacity) are disclosed, the prices (tariffs) for the population and equivalent categories of consumers of Kemerovo region are listed.
Keywords: pricing, the economic crisis, Kemerovo region, JSC “Kuzbassenergosbyt”.

В условиях экономического кризиса особую актуальность приобретает ценообразование на электроэнергию: от него зависит уровень жизни населения. Рассмотрим ретроспективу основных нормативно-правовых актов, регулирующих данную сферу, раскроем составляющие цены покупки электроэнергии (мощности) на примере ОАО «Кузбассэнергосбыт», приведем цены (тарифы) на электрическую энергию для населения и приравненным к нему категориям потребителей Кемеровской области. По федеральному законодательству Правительство РФ наделено полномочием устанавливать основы ценообразования на электрическую энергию и правила регулирования тарифов. Указанное

полномочие было реализовано путем принятия постановлений от 4 февраля 1997 года № 121 «Об основах ценообразования и порядке государственного регулирования и применения тарифов на электрическую и тепловую энергию», от 2 апреля 2002 года № 226 «О ценообразовании в отношении электрической и тепловой энергии». Основополагающим нормативно-правовым документом в сфере ценообразования на электроэнергию является постановление Правительства РФ от 29 декабря 2011 года № 1178 (ред. от 31.12.2015) «О ценообразовании в области регулируемых цен (тарифов) в электроэнергетике».

В п. 2 Основ ценообразования закреплен ряд принципиальных понятий: «регулирующие органы», «регулируемая деятельность», «тарифы», «цена электрической энергии», «необходимая валовая выручка» и др. К регулирующим органам относятся Федеральная энергетическая комиссия РФ и органы исполнительной власти субъектов РФ в области государственного регулирования тарифов. Регулируемой признается деятельность, в рамках которой расчеты за поставляемую продукцию (услуги) осуществляются по тарифам (ценам), подлежащим госрегулированию. Такое определение применяется исключительно для целей ценообразования. Основы ценообразования разделяют понятия тарифа и цены электрической энергии. Тариф – это система ценовых ставок, по которым осуществляются расчеты за электрическую энергию (мощность) и тепловую энергию (мощность), а также за соответствующие услуги, оказываемые организациями, осуществляющими регулируемую деятельность (то есть услуги, плата за оказание которых подлежит государственному регулированию). Цена электрической энергии – стоимость единицы электрической энергии с учетом стоимости мощности, но без учета стоимости регулируемых услуг. В действительности понятие цены электроэнергии не отражает весь экономический процесс производства, передачи, распределения и потребления электроэнергии, которые невозможны без определенных инфраструктурных услуг.

Пункт 15 Основ ценообразования закрепляет три метода регулирования тарифов: метод экономически обоснованных расходов (затрат); метод экономически обоснованной доходности инвестированного капитала; метод индексации тарифов. В зависимости от использования определенного метода по-разному определяется база для расчета тарифа. Раскроем составляющие цены покупки электроэнергии (мощности) на примере ОАО «Кузбассэнергосбыт» (см. рисунок). Средневзвешенная нерегулируемая цена электрической энергии (мощности) рассчитывается коммерческим оператором ОАО «АТС» по итогам каждого расчетного периода и публикуется на сайте www.atsenergo.ru в разделе «Ценовые параметры розничного рынка». Для первой ценовой категории расчет средневзвешенной нерегулируемой цены электрической энергии (мощности) производится гарантирующим поставщиком.



Рисунок – Составляющие цены покупки электроэнергии (мощности)

Стоимость услуг по передаче и услуги по сбыту электроэнергии устанавливаются Региональной энергетической комиссией Кемеровской области (РЭК) и публикуются на официальном сайте РЭК www.recko.ru. Гарантирующий поставщик определяет и применяет значение платы за иные услуги, оказание которых является неотъемлемой частью процесса поставки электрической энергии потребителям, равное отношению суммы стоимости услуг за месяц, предшествующий расчетному, к сумме объемов потребления электрической энергии потребителями (покупателями) в расчетном месяце (в соответствии с п. 9.1 Постановления Правительства от 29.12.2011 № 1179). В таблице приведены цены (тарифы) на электрическую энергию для населения и приравненным к нему категориям потребителей Кемеровской области на 2015 год (тарифы указываются с учетом НДС), утвержденные Постановлением РЭК Кемеровской области от 12 декабря 2014 г. № 835 «Об установлении тарифов на электрическую энергию для населения и приравненным к нему категориям потребителей Кемеровской области на 2015 год».

Таблица – Цены (тарифы) на электрическую энергию для населения и приравненным к нему категориям потребителей Кемеровской области на 2015 год [1]

№ п.п.	Показатель (группы потребителей с разбивкой тарифа по ставкам и дифференциацией по зонам суток)	Единица измерения	1 полугодие	2 полугодие
			Цена (тариф)	Цена (тариф)
1	2	3	4	5
1.	*Население*			
1.1.	*Население, за исключением указанного в пунктах 2 и 3*			

1.1.1.	**Одноставочный тариф**	руб./кВт·ч	2,74	2,93
1.1.2.	**Одноставочный тариф, дифференцированный по двум зонам суток**			
	Дневная зона (пиковая и полупиковая)	руб./кВт·ч	3,57	3,37
	Ночная зона	руб./кВт·ч	1,84	1,89
1.1.3.	**Одноставочный тариф, дифференцированный по трем зонам суток**			
	Пиковая зона	руб./кВт·ч	4,99	4,49
	Полупиковая зона	руб./кВт·ч	2,74	2,93
	Ночная зона	руб./кВт·ч	1,84	1,89
2.	***Население, проживающее в городских населенных пунктах в домах, оборудованных в установленном порядке стационарными электроплитами и (или) электроотопительными установками*** [2]			
2.1.	**Одноставочный тариф**	руб./кВт·ч	1,92	2,05
2.2.	**Одноставочный тариф, дифференцированный по двум зонам суток**			
	Дневная зона(пиковая и полупиковая)	руб./кВт·ч	2,5	2,36
	Ночная зона	руб./кВт·ч	1,29	1,33
2.3.	**Одноставочный тариф, дифференцированный по трем зонам суток**			
	Пиковая зона	руб./кВт·ч	3,5	3,15
	Полупиковая зона	руб./кВт·ч	1,92	2,05
	Ночная зона	руб./кВт·ч	1,29	1,33
3.	*Население, проживающее в сельских населенных пунктах*			
3.1.	**Одноставочный тариф**	руб./кВт·ч	1,92	2,05
3.2.	**Одноставочный тариф, дифференцированный по двум зонам суток**			
	Дневная зона (пиковая и полупиковая)	руб./кВт·ч	2,5	2,36
	Ночная зона	руб./кВт·ч	1,29	1,33
3.3.	**Одноставочный тариф, дифференцированный по трем зонам суток**			
	Пиковая зона	руб./кВт·ч	3,5	3,15
	Полупиковая зона	руб./кВт·ч	1,92	2,05
	Ночная зона	руб./кВт·ч	1,29	1,33
4.	*Потребители, приравненные к населению*			
4.1.	**Одноставочный тариф**	руб./кВтч	2,74	2,93
4.2.	**Одноставочный тариф, дифференцированный по двум зонам суток**			
	Дневная зона (пиковая и полупиковая)	руб./кВт·ч	3,57	3,37
	Ночная зона	руб./кВт·ч	1,84	1,89
4.3.	**Одноставочный тариф, дифференцированный по трем зонам суток**			

	Пиковая зона	руб./кВт·ч	4,99	4,49
	Полупиковая зона	руб./кВт·ч	2,74	2,93
	Ночная зона	руб./кВт·ч	1,84	1,89

Таким образом, проведенный в статье анализ ретроспективы основных нормативно-правовых актов, регулирующих ценообразование на электроэнергию; составляющих цены покупки электроэнергии (мощности); цен (тарифов) на электрическую энергию для населения и приравненным к нему категориям потребителей Кемеровской области показал, что ОАО «Кузбассэнергосбыт» является социально ответственной компанией и в условиях экономического кризиса реализует практику ценообразования, направленную на сохранение уровня жизни населения.

Использованные источники:

1. ОАО «Кузбассэнергосбыт» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://кузбассэнергосбыт.рф/index.php.

УДК 658.7(075.8)

Лепетуха В.М., магистрант
Институт управления
Белгородский государственный национальный исследовательский университет
Россия, г. Белгород

МЕТОДЫ И ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬСНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация: В статье описывается характеристика основных методов и форм закупок, методов управления закупочной деятельностью. Представлена классификация видов закупок.

Ключевые слова: закупочная деятельность, методы управления закупками, методы закупок, формы закупок, поставки.

Abstract: The article describes the characteristics of the main methods and forms of procurement, procurement management. The classification of types of procurement.

Keywords: procurement, methods of procurement, procurement methods, forms of procurement, supply.

Предприятием-покупателем могут выступать промышленные и производственные предприятия, организации-посредники, органы власти и общественные организации и другие. От того, к какому типу относится предприятие-покупатель, зависит организация закупочной деятельности.

В закупочной деятельности можно выделить два аспекта: управление поставщиками и организация закупок.

Управление поставщиками является стратегической стороной закупочной деятельности, которая относится к рационализации имеющихся баз поставщиков, координированию работы, оцениванию показателей функционирования и наращиванию потенциала деятельности.

Управление поставщиками включает:

- принятие решения о покупке;
- оценка поставщиков;
- переработка базы поставщиков;
- привлечение поставщиков к решению собственных задач и реализации программ;
- ведение переговоров;
- взаимоотношения с поставщиками;
- бенчмаркинг;
- мониторинг функционирования поставщиков.

Организация закупок представляет собой оперативно-тактическую деятельность и включает следующие вопросы:

- размещение заказов у поставщиков;
- управление запасами;
- прием и хранение материалов;
- подготовка документов для оплаты.

В рыночных условиях предприятие получило право выбора поставщика, ассортимента закупаемых материалов, их качества, наиболее подходящих сроков поставки. Закупка материальных ресурсов представляет собой сложный процесс, который может привести как к высокой прибыли, так и к значительным потерям. В этой связи обязательным является формирование системы управления закупками материальных ресурсов, включающей методы и формы закупок; отбор поставщиков; стратегии управления запасами продукции и другие.

Перечисленные компоненты являются основой для совершенствования подхода к управлению закупками предприятия в конкретных условиях хозяйствования и позволяют повысить эффективность управления потребляемыми ресурсами.

В закупочной деятельности выделяют три основных метода закупок:

- оптовые закупки;
- регулярные закупки мелкими партиями;
- закупки по мере необходимости.

Метод оптовых закупок предполагает поставку материальных ресурсов большой партией за один раз. Преимущества этого метода состоят в простоте оформления документации, гарантии поставки полного объема заказа, повышенных торговых скидках. Недостатками метода это необходимость в больших складских площадях и замедленная оборачиваемость капитала.

При регулярных закупках мелкими партиями предприятие заказывает необходимое количество товаров в течение определенного периода времени. Преимущества данного метода в ускорении оборачиваемости капитала и экономии складских помещений.

Метод закупки по мере необходимости похож на регулярную закупку, но отличается приблизительно заказанным количеством, согласованием с покупателем каждой поставки и оплатой только поставленного количества. Преимуществами здесь будут ускорение оборота капитала и отсутствие обязательств в покупке определенного количества.

Виды закупок можно классифицировать более детально следующим образом:

- прямые закупки (закупки осуществляются у производителей);
- встречные закупки (закупки осуществляются у поставщиков, которые тоже являются потребителями);
- лизинг (аренда складского оборудования);
- новая закупка (покупка совершается впервые и может потребовать проведение исследований);
- повторная закупка;
- измененная повторная закупка (в спецификацию заказа внесены изменения по цене, по условиям поставки);
- комплексная закупка.

Наиболее распространены такие методы управления закупками как метод увеличения объемов закупок, метод прямого расчета объемов закупки, метод уменьшения объемов закупок. При использовании метода увеличения объемов закупок в принятии решения о закупке учитывается спрос на конкретные виды продукции, анализ спроса за год с учетом возможных сезонных колебаний, определяется объем спроса достаточный для создания запасов продукции. Решение принимается в зависимости от количества заказов, а не от количества проданного товара.

Метод уменьшения объемов закупок подразумевает ежемесячный анализ статистики сбыта продукции, которая не пользуется спросом. На основании этого определяются объемы запасов продукции, которые следует сократить, либо ликвидировать. Объемы медленно реализуемых видов товаров сводятся к минимуму.

Метод прямого расчета представляет собой вычисление средних величин и не учитывает динамику и цикличность спроса. При этом определяются такие показатели, как период времени расчета, общее количество проданной продукции в этот период, среднюю величину запасов в неделю.

Различают две формы поставок: транзитную (прямую) и складскую (непрямую).

При транзитной форме поставок предприятие получает сырье и материалы непосредственно от предприятий, которые производят или добывают их. При этом устанавливаются прямые хозяйственные связи между предприятием-потребителем и предприятием-поставщиком. Применяется при оптовых закупках сырья большими партиям со склада предприятия-изготовителя. При такой форме поставки стоимость закупки обычно меньше, чем при складской форме. Ограничивается только минимальным объемом партии, ниже которой поставка становиться экономически не выгодной для предприятия-изготовителя.

При складской форме поставок, предприятие получает нужные материальные ресурсы с баз и складов поставщиков. Экономически целесообразно использовать данную форму поставок для материалов, которые потребляются в небольших количествах. Это позволяет избежать образования излишков на складах, и способствует улучшению использования материальных ресурсов, снижая издержки предприятия.

В современных условиях хозяйствования транзитная форма снабжения имеет ряд недостатков. Поставки осуществляются строго в соответствии с транзитными нормами. При транзите имеются сложности в комплектном обеспечении потребителей средствами, поскольку в поставках обычно принимают участие несколько предприятий-поставщиков, не имеющих единого цикла, ритма производства и поэтому поставляющих продукцию в различные сроки.

Поставленная прямой поставкой продукция обычно не сразу используется потребителями, что вынуждает их иметь дополнительные складские площади, подъемно-транспортные машины, механизмы, технологическое оборудование, штат складских работников. На складах предприятиях образуются сверхнормативные запасы материалов, на что отвлекаются оборотные средства.

При необходимости, складская форма поставок позволяет изменить первоначально сделанный предприятием заказ. Бесперебойное обеспечение производственных процессов при такой форме обеспечивается большей частотой, по сравнению с транзитной формой, отгрузки материалов со складов поставщиков.

В конкретных случаях, выбор той или иной формы поставок наиболее целесообразен, если ее использование обеспечивает непрерывность производственного процесса, наличие оптимальных запасов и наименьших затрат.

При выборе формы снабжения следует учитывать такие параметры, как:

- объем потребления поставляемой продукции по каждому виду;
- нормы отгрузки;
- величину транспортно-заготовительных расходов;
- наличие складов и средств механизации;

- уровень материальных затрат;
- наличие крупных транспортных коммуникаций;
- расстояние от поставщика до потребителя.

Процесс закупки можно представить тремя основными блоками: признание возникновения потребности, принятие решения об удовлетворении этой потребности конкретными путями и заключение сделки.

Эффективность управления закупочной деятельностью достигается наличием следующей информации:

- о полученных заказах и выполненных поставках;
- о темпах использования поставленных материальных ресурсов;
- о количестве поставленных материальных ресурсов и их производственном расходе;
- о наименовании поставщиков и ценах на их товары;
- о цикличности заказов и количестве заказываемого сырья;
- о количестве брака, возвращенного заказчиками.

Закупка, с точки зрения процесса покупки, это осознание необходимости в материальных ресурсах, поиск и выбор поставщиков, а так же переговоры по условиям сделки. Для этого необходимо обладать множеством различных навыков, в том числе умением точно прогнозировать потребности и поддерживать хорошие взаимоотношения с поставщиками.

Использованные источники:

1. Инютина К.В. Совершенствование планирования и организации материально-технического обеспечения производственных объединений. – Л.: Машиностроение, 1986. – 274 с.
2. Кирсанов В.Н. Закупочная деятельность и товарно-материальные запасы. – М.:РАГС, 1991. – 668 с.
3. Митяшкина Л.И. Проблемы совершенствования материально-технического снабжения. – Алма-Ата: Феникс, 2009. – 368 с.

Лукашова Н.А.
студент 4го курса
РГГУ
Россия, г.Москва

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ В КРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД.

Аннотация: Рассмотрены актуальные аспекты при управлении персоналом во время кризиса.

Ключевые слова: кризис, персонал, сотрудники, руководство, управление, лидерство, стратегия, издержки, увольнение, организация, предприятие, обучение, потенциал.

Рассмотрение данной темы является одним из главных критериев, влияющих на экономические, финансовые, человеческие факторы. Все эти факторы так или иначе влияют на квалифицированность кадров и персонала в целом (кадровые изменения в штатном расписании, сокращение вакантных мест, снижение затрат на сотрудников, увольнение сотрудников).

Правильное определение кризиса: кризис – это поворотный момент для компаний, руководителей и их сотрудников, который побуждает их принимать решения о том, как использовать открывающиеся перед ними возможности.

Любой кризис влечет за собой состояние выживания организации, в этот период в отношении сотрудников должны проводиться такие мероприятия как:

— отдел HR должен разъяснять сотрудникам утвержденную стратегию выхода из кризиса;

— руководство должно наладить бесперебойное общение с представителями каждого отдела;

— руководство должно оказывать поддержку в управленческих вопросах, превышающих рутинные полномочия отдела;

Так же кризис влечет за собой и массовые увольнения. Если необходимо сократить определенное количество персонала, нужно начать с анализа различных позиций и их относительной важности для достижения новых финансовых или стратегических целей. При принятии решения об увольнении или сокращении штата, руководству следует проанализировать следующие факторы:

- производительность труда в данном отделе
- текучка кадров
- возможность слияния отела или полной замены им другим
- выявить квалифицированных специалистов и ключевых сотрудников

В данный период работодатель должен честно и прозрачно доводить до сотрудников необходимую информацию о жизнеспособности предприятия, это стабилизирует ситуацию в организации. Так же работодатель должен: учитывать юридические и законодательные аспекты всех планируемых процессов и процедур, увольнять людей с уважением, не томить людей в ожидании, не затягивать с увольнением или сокращением штата.

Во время кризиса в отношении персонала возникают следующие параметры:

- снижение трудовой мотивации

- возрастание напряженной атмосферы в трудовом коллективе
- возникновение в коллективе конфликтных ситуаций
- перераспределение бюджета по затратам на персонал
- изменение кадровой политики организации
- введение руководством более жёстких санкций в отношении персонала
- пересмотр технологий подбора, отбора и найма работников
- Выявление (оценка) сотрудников, замедляющих развитие предприятия

В связи с этим рекомендуется следующие мероприятия:

— платить персоналу всегда вовремя.

— оповещать сотрудников о любых изменениях.

— оставлять значимую часть соцпакета.

— заботиться о талантах и лучших сотрудниках (обучение, повышение квалификации или конкурентоспособная заработная плата).

— пересмотреть систему мотивации с учетом НОВЫХ целей и задач.

— уделять внимание нематериальным поощрениям (доска почета, грамоты и др.).

Важнейшим фактом для положительного влияния на персонал во время кризиса является психологическое воздействие со стороны руководства организации, их заместителей и помощников:

- внешний вид (презентабельность и позитивный настрой)
- правильное (корректное) построение деловых коммуникаций, обращений к сотрудникам, поведение, влияние на коллектив
- психологический заряд, который исходит со стороны руководства (бодрость, уверенность, решительность)

Каждый руководитель во время кризиса должен помнить о том, что он является лидером. Задача лидера – воспитывать новых лидеров, а не новых последователей, а так же, чтобы поддерживать свое влияние, лидер обязан достигать поставленных целей и делать это в соответствии с установленными стандартами в организации. Определение характеристик успешного лидера:

— Талант и знания в профессиональной области

— Инициативность и предпринимательский дух

— Харизма и способность вдохновлять

— Четкое чувство направления (миссии, стратегии)

— Ориентация на результат

— Оптимизм
— Умение слушать, решительность

Чтобы оптимизировать издержки по персоналу во время кризиса следует рассмотреть такие варианты как: отказ от элитной офисной мебели, исключение из штата нерентабельных должностей, сокращение командировочных расходов, снижение оплаты мобильной связи персонала, уменьшение средств на амортизацию корпоративного транспорта, уменьшение выделяемых средств на канцтовары.

Одним из правильных действий руководства компании является вложение средств в процесс обучения и переобучения персонала, этот процесс должен быть непрерывным и проходить независимо от ситуации (кризисное время или стабильный рост компании), следует уделять внимание соотношению обучения и стратегии организации. Так как обучение, переобучение и повышение квалификации персонала - это продолжение роста бизнеса. Во время кризиса многие организации принимают во внимание корпоративное обучение сотрудников по направлениям: управление, аудит, бухгалтерия, управление персоналом, безопасность организации, экономика и другие.

Внутреннее обучение (технологии наставничества, обучения на рабочем месте) и внешнее (силами привлекаемых специалистов, направления на тренинги) по тем или иным направлениям повышает кадровый потенциал организации, профессионализм сотрудников, формирует у персонала мотивацию на выполнение поставленных задач.

В любой сложившейся ситуации (кризиса, конфликта интересов между руководством и сотрудниками) получение и анализ информации возможен путем опроса сотрудников (анонимное анкетирование, коллективное обсуждение). Это покажет вам реальную обстановку в организации или предприятии.

Таким образом, чтобы успешно управлять персоналом в кризисный период, необходимо придерживаться четкой утвержденной стратегии организации, которая должна быть тесно связана с кадровой политикой, и принимать во внимание все выше перечисленные пункты.

УДК 338.512

Макиева З. Г.
магистрант
СКГМИ (ГТУ) «Северо - Кавказский горно-металлургический институт (государственный технологический университет)»
г. Владикавказ

ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

В данной статье проведен анализ существующих подходов к оценке инновационного потенциала предприятий. Предложено использовать эволюционную теорию факторов производства для уточнения способа оценки инновационного потенциала

Ключевые слова: *инновации, инновационный потенциал, оценка инновационного потенциала*

Современная рыночная экономика характеризуется обострением конкуренции, в котором важным фактором успеха становится степень инновационной активности предприятий, вовлеченных в конкурентную борьбу за потребителя.

В связи с этим все более важную роль приобретают вопросы выявления таких возможностей организации, которые позволили бы обеспечить использование новых производственных технологий, и производство инновационной продукции, что в конечном счете позволит увеличить конкурентоспособность продукции в рыночной среде.

В настоящее время в отечественной литературе нет единого определения инновационного потенциала предприятия и отработанных на практике комплексных методик его оценки.

Так, например, Ю. А. Анисимов, И. В. Пешков и Е. В. Солнцев [1,с 50] в качестве элементов структуры инновационного потенциала выделяют следующее:

1) Финансово – экономические возможности предприятия;
2) Научно – технические возможности;
3) Состояние организационных возможностей предприятия;
4) Кадровые возможности

В рамках исследуемого подхода оценки инновационного потенциала (вместе с оценкой инновационной активности) рассматривается как часть оценки инновационной деятельности предприятия.

В. И. Зинченко, Е. А. Монастырный, Е. П. Губин и Г. И. Тюльков придерживаются иной точки зрения. Они включают понятие инновационной активности в состав понятия инновационного потенциала [4].

Инновационный потенциал, по их мнению, это совокупность продуктов, находящихся на разных стадиях разработки, освоения или расширения производства; возможностей создать, производить и

совершенствовать продукцию; умение организовать разработку, производство и продажу товаров лучших, чем у конкурентов, наиболее полно соответствующих требованиям покупателей [4,с 59].

При таком различии подходов нельзя не отметить. Что большинство исследователей все же рассматривают инновационный потенциал как совокупность возможностей, выраженных в наборе определенных ресурсов (финансовых, материальных, информационных и др.) известно. Что ресурс, вовлеченный в процесс производства некоторого продукта, становится фактором этого производства. Факторный подход к определению инновационного потенциала организации позволяет учитывать не только всю совокупность привлеченных ресурсов, но и всю совокупность возможностей использования производительной силы ресурсов.

Создать единую методологическую основу изучения инновационного потенциала предприятия помогает разработанная О.В. Иншаковым эволюционная теория факторов производства, в которой производственная функция обозначена следующим образом [2, с. 13]:

$Q = f(A, T, M, Ins, O, Inf)$,

где Q - произведенный продукт (в том числе инновационный);

A - человеческий;

T - технико-технологический;

M - материальный;

Ins - институциональный;

O - организационный;

Inf - информационный факторы его создания.

В настоящей работе предлагается, в соответствии с эволюцией теорией факторов производства, рассматривать инновационный потенциал предприятия как совокупность человеческого, материального, технико – технологического, институционального, организационного и информационного факторов производства инноваций. При этом инновационная деятельность предприятия трактуется как деятельность по реализации этого инновационного потенциала, результатом которой является производство инновационного продукта.

Для успешного управления инновационной деятельностью предприятия необходимо оценивать эффективность использования каждого фактора производства в каждой из функциональных сфер деятельности предприятия.

Научно-техническая деятельность является одной из ключевых направлений для предприятий, которые проявляют высокую степень инновационной активности.

Эффективность этой деятельности можно оценить с помощью показателей использования факторов производства в данной сфере.

К показателям использования человеческого фактора производства (А) в научно-технической деятельности можно отнести уровень квалификации сотрудников исследовательского и конструкторского отделов.

Использование материального (М) фактора производства в научно-технической деятельности можно определить уровнем материально-ресурсного обеспечения научно-исследовательских и опытно – конструкторских работ.

Показателем использования технико-технологического фактора (Т) производства является наличие технического и технологического обеспечения НИОКР, и наличие современного оборудования.

Регламент проведения НИР и ОКР, а также правила планирования и проведения физического эксперимента определяют эффективность использования институционального фактора (Ins) в научно-технической деятельности предприятия.

Об использовании организационного фактора (О) можно судить по организационно-управленческим решениям организации проведения НИОКР, а также по степени их выполнения

Обеспеченность информацией, необходимой для патентного поиска, обзора литературы и анализа современного состояния исследуемой проблемы или вопроса, является показателем использования информационного фактора (Inf) в научно-технической деятельности.

Производственная деятельность направлена на создание инновационного продукта, что позволяет относить его к одному из ключевых на предприятии.

Эффективность использования человеческого фактора (А) в производственной деятельности определяется уровнем квалификации работников, непосредственно производящих инновационный продукт.

Материально-ресурсная обеспеченность процесса производства влияет на качество производимой продукции и ритмичность производственного процесса, что определяет эффективность использования природно-ресурсного фактора (М).

Оснащенность современным оборудованием и технологиями, уровень автоматизации производства, удельный вес морально и физически устаревшего оборудования, уровень использования установленного парка оборудования - по этим показателям можно судить об эффективности использования технико-технологического фактора (Т) в производственной деятельности.

Технические и технологические регламенты, определяющие ведение процесса производства, правила техники безопасности и охраны труда, экологические, санитарные правила и нормы позволяют судить об использования институционального фактора (Ins) в производственной деятельности.

Эффективность структуры организации процесса производства (характер связей руководства и подчинения, взаимодействия между производственными подразделениями) определяется использованием организационного фактора (О) в производственной деятельности.

Информационное обеспечение производственного процесса (наличие производственных, технологических, технических данных, а также сведений и знаний, необходимых для осуществления производственной деятельности) отражает использование информационного фактора (Inf) в производственной деятельности предприятия.

Кадровая деятельность предприятия также является одной из ключевых. Основой проведения производимых изменений в продукте, технологии или процессе является персонал фирмы.

Показателями использования человеческого фактора (А) в кадровой сфере является уровень квалификации сотрудников кадровой службы.

Материально-ресурсное и материально-техническое обеспечение кадровой службы определяет степень использования материально-ресурсного (М) и технико-технологического (Т) факторов.

Законодательные и корпоративные правила отбора, найма, обучения и развития персонала отражают использование институционального (Ins) фактора в кадровой сфере.

Управленческие решения, касающиеся организации работ по кадровому обеспечению процесса создания инновации, влияют на эффективность использования организационного фактора (О) производства в кадровой сфере.

Информация о рынке труда и структурированная информация о контингенте сотрудников, занятых в реализации инновационного потенциала в рамках конкретного проекта, являются информационным фактором кадровой деятельности предприятия.

В рамках концепции «маркетинг менеджмента», или управления, ориентированного на рынок, все большее значение приобретает *маркетинговая деятельность*, особое внимание к которой со стороны управленцев-практиков обусловлено высокой степенью динамичности условий внешней среды предприятия.

Уровень квалификации сотрудников отдела маркетинга, говорит об эффективности использования человеческого фактора производства (А).

Эффективность использования материально-ресурсного (М) и технико-технологического (Т) факторов производства в маркетинговой деятельности определяется уровнем ресурсного и технического обеспечения работы маркетинговой службы предприятия.

Целесообразность норм и правил проведения социологических и маркетинговых исследований, обеспечивающих репрезентативность полученных данных, а также степень разработанности конкретных методик продвижения инноваций являются показателями использования

институционального фактора (Ins) в маркетинговой деятельности предприятия.

Характер взаимодействия маркетинговой службы с другими подразделениями предприятия говорят о степени эффективности использования организационного фактора (О) маркетинговой деятельности.

Для успешного использования маркетингового инструментария, необходима система маркетинговой информации, эффективность функционирования которой обусловливается степенью использования информационного фактора (Inf) в маркетинговой деятельности.

В процессе *организационно-управленческой* деятельности определяется общий порядок функционирования предприятия. В рамках именно этого направления деятельности обеспечивается единство предприятия как целостного хозяйственного комплекса.

Использование человеческого фактора производства (А) в управленческой деятельности определяется уровнем квалификации и компетенции менеджеров различных уровней.

Ресурсное и организационно-коммуникационное обеспечение управленческого процесса зависит от степени использования материального (М) и технико-технологического (Т) факторов в управленческой деятельности.

К институциональным факторам (Ins), обеспечивающим эффективность управленческого процесса, можно отнести наличие четких должностных инструкций управленческого персонала, не допускающих наличие дублирующих функций и размытых зон ответственности, а также нормы, регулирующие управление процессом выпуска инноваций.

. Организационный фактор (О) определяет степень и характер взаимодействия различных подразделений при создании инноваций.

Применение научных и научно-практических данных и знаний об оптимальной организации управления и организационное обеспечение коммуникационного обмена среди участников инновационного проекта может свидетельствовать об эффективности использования информационного фактора (Inf) в организационно-управленческой деятельности.

Следует отметить, что система предложенных показателей не претендует на всеобъемлющую полноту. Дальнейшая разработка количественных и качественных показателей, применяемых при оценке инновационного потенциала предприятий, является перспективным направлением последующих исследований. Тем не менее, предложенные направления оценки инновационного потенциала позволяют охватить как все основные направления деятельности предприятия, так и все базовые факторы производства инновационного продукта.

Таким образом, можно отметить, что эволюционная теория факторов производства [2] позволяет преодолеть отсутствие единой методологической базы при оценке инновационного потенциала предприятия. В контексте данной теории в настоящей статье было охарактеризовано измерение показателей использования шести факторов производства (A, M, T, Ins, O, Inf) в рамках основных направлений деятельности предприятия (НИОКР, производство, кадры, маркетинг, управление) в процессе реализации инновационного потенциала предприятия, что позволяет повысить эффективность использования инновационного потенциала.

Использованные источники:

1. Анисимов, Ю. П. Методика оценки инновационной деятельности предприятия / Ю. П. Анисимов, И. В. Пешкова, Е. В. Солнцева // Инновации. - 2011. - №> 11. - С. 49-55.
2. Иншаков, О. В. Экономическая генетика как основа эволюционной экономики / О. В. Ин-шаков // Вестник ВолГУ. Сер. 3, Экон. Экол. -2011.- №> 10. - С. 6-16.
3. Методы измерения инновационного потенциала малых и средних предприятий: отчет консалтинговой фирмы «Эккона».
4. Принципы разработки и применения методики комплексной оценки инновационного потенциала промышленного предприятия / В. И. Зинченко [и др.] // Российский журнал менеджмента. -2013. - №> 5. - С. 58-63.

Малыгина Е. Г.
старший преподаватель,
Журба Т.В.
студент 3го курса
ФГБОУ ВПО КубГАУ
Россия, г. Краснодар

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОНИЯ ПРОИЗВОДСТВА ОЗИМЫХ ЗЕРНОВЫХ В УЧХОЗЕ «КУБАНЬ» КУБГАУ

Решающее значение для подъема всех отраслей сельского хозяйства имеет увеличение производства зерна. Зерновое хозяйство составляет основу растениеводства и всего сельскохозяйственного производства в целом. Это определяется многосторонними связями зернового производства с сопредельными отраслями сельского хозяйства и промышленности [1, с. 57].

Хлеб и хлебные продукты являются важными продуктами питания для большей части населения страны, а по калорийности занимают почти половину всего пищевого баланса в рационе человека.

Пшеница является важнейшей зерновой культурой, в которой насчитывается более 20 видов. Огромное преимущество имеют два вида –

мягкая и твердая пшеница. Сорта пшеницы разделяются на озимые и яровые.

В целом по России валовой сбор пшеницы составил 59661,0 тыс. тонн. По итогам 2014г. лидерами стали три субъекта Федерации. Первое место занимает Краснодарский край, где валовой сбор пшеницы составил 7651,9 тыс. тонн, на втором месте – Ростовская область, здесь валовой сбор составил 7099,7 тыс. тонн, а на третьем месте Ставропольский край – 6741,7 тыс. тонн (рисунок 1).

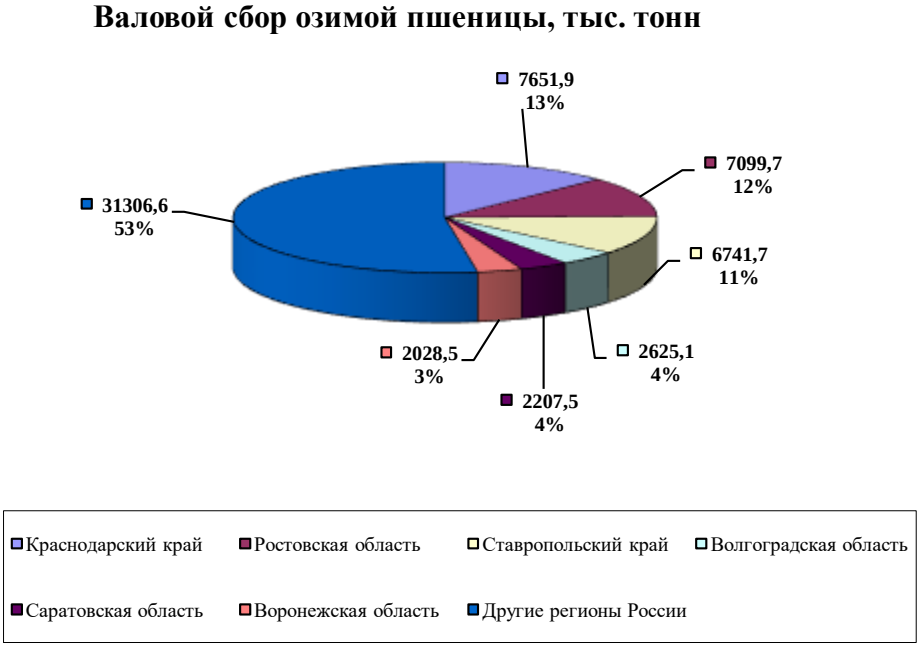


Рисунок 1 – Рейтинг регионов России по сбору озимых зерновых, 2014г.

В Краснодарском крае преимущественное распространение имеет озимая пшеница. В группу яровых зерновых культур входят пшеница, просо, овес, ячмень, гречиха, рис и другие культуры. В группу озимых зерновых культур входят пшеница, ячмень и рожь. Наиважнейшее значение среди других хлебных злаков имеет пшеница, так как ее зерно используется на муку, манную крупу и прочее.

Валовой сбор зерна во всех категориях хозяйств Краснодарского края по итогам 2014 года составил 7651,9 тыс. тонн, что является рекордным показателем за последнее время. Следует отметить, что основную долю в структуре валового сбора занимает озимая пшеница, которая по итогам 2014 года составила около 80,3 %.

На примере учхоза «Кубань» КубГАУ можно рассмотреть эффективность производства зерна.

Посевы озимой пшеницы занимают в структуре посевов 48,5 %, таким образом, она является лидером посевных площадей.

Учхоз «Кубань» КубГАУ является крупной сельскохозяйственной организацией, результаты ее работы эффективны, так в 2012 – 2014гг. прибыль до налогообложения в 2014г. выросла и составила 40,9 млн. руб.

Среднегодовая численность работников в 2014г. была равна 293 чел., это на 3,2 % больше, по сравнению с 2012г. и на 2,1 % больше, чем в 2013г. Рост данного показателя связан с увеличением кадров занятых в сельскохозяйственном производстве. Площадь сельскохозяйственных угодий в расчёте на одного работника в 2014г. по сравнению с 2012г. снизилась на 3,2 %. Этому способствовало увеличение количества среднегодовой численности работников.

Среднегодовая сумма оборотных средств в 2014г. по сравнению с 2012г. возросла на 29976 тыс. руб. или на 15,4 %.

Оценка финансовых результатов деятельности предприятия отражает его результативность в производстве продукции. Таким образом, финансовые результаты говорят об эффективности производства, о прибыльности или убыточности хозяйства.

За рассматриваемый период, можно отметить, что выручка от продаж в 2014г. выросла по сравнению с 2012г. на 86461 тыс. руб. или на 43,5 %, а по сравнению с 2013г. увеличилась на 86468 тыс. руб., что тоже составляет 43,5 %.

Чистая прибыль организации за анализируемый период незначительно выросла. Так в 2014г. она составила 32086 тыс. руб., что на 8,3 % больше, чем в 2012г. и всего на 1,3 % выше, чем в 2013г.

Таким образом, организация обладает высокой выручкой и обеспеченностью рабочей силой.

Рассмотрим динамику производства зерна за 2012 – 2014гг. в учхозе «Кубань» КубГАУ, представленную в таблице 1.

Таблица 1 – Динамика производства зерна

Показатели	Годы			2014 г. в % к 2012 г.
	2012 г.	2013 г.	2014 г.	
Площадь посевная, га				
озимые яровые – озимая пшеница	1585	1650	1755	110,7
яровые зерновые	345	345	345	100,0
Валовой сбор, ц				
озимые зерновые – озимая пшеница	76433	99697	122195	159,9
яровые зерновые	19825	18033	18906	95,4
Урожайность с 1 гектара, ц				
озимых зерновых – озимая пшеница	48,2	60,4	69,6	120,7
яровых зерновых	57,5	52,3	54,8	95,3
Реализовано продукции, ц				
озимые зерновые – озимая пшеница	40811	31070	109403	268,1
яровые зерновые	4325	4429	3565	82,4
Удельный вес товарной продукции, %				

озимых зерновых – озимая пшеница	53,4	31,2	89,5	X
яровых зерновых	21,8	24,6	18,9	X

Анализируя таблицу 1, можно сделать вывод, что, в общем, валовый сбор озимых зерновых в 2014г. по сравнению с 2012г. вырос на 45762 ц. или на 59,9 %. Это объясняется увеличением посевных площадей за 2012-2014гг. Однако произошло снижение валового сбора озимых яровых на 919 ц. или на 4,6 %. Это связано со снижением урожайности с 1гектара.

Удельный вес товарной продукции озимых зерновых увеличился за исследуемый период, а вот яровых зерновых – уменьшился. Это связано с тем, что реализация озимых зерновых увеличилась в 2,7 раза, а яровых зерновых – сократилась на 17,6 %.

Далее определим основные показатели эффективности производства продукции растениеводства за исследуемый период. Данные представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Основные показатели эффективности производства зерна

Показатель	Годы			2014г. в % к 2012г.
	2012г.	2013г.	2014г.	
Площадь посевов, га				
а) озимых зерновых – озимая пшеница	1585	1650	1755	110,7
б) яровых зерновых	345	345	345	100,0
Урожайность, ц/га				
а) озимых зерновых – озимая пшеница	48,2	60,4	69,6	120,7
б) яровых зерновых	57,5	52,3	54,8	95,3
Себестоимость 1 ц, руб.				
а) озимых зерновых – озимая пшеница	378,7	414,7	417,5	110,2
б) яровых зерновых	882,9	893,9	987,2	111,8
Трудоемкость производства 1 ц, чел.-ч				
а) озимых зерновых – озимая пшеница	0,39	0,32	0,25	64,6
б) яровых зерновых	0,45	0,55	0,58	128,2
Реализовано зерна, ц				
а) озимых зерновых – озимая пшеница	40811	31070	109403	268,1
б) яровых зерновых	4325	4429	3565	82,4
Цена реализации 1ц, руб.				
а) озимых зерновых – озимая пшеница	496,6	247,2	656,4	132,2
б) яровых зерновых	910,3	926,2	1409,6	154,9
Рентабельность производства, %				
а) озимых зерновых – озимая пшеница	100,9	58,7	54,8	X
б) яровых зерновых	94,3	45,5	39,6	X

Анализируя таблицу 2, можно сделать вывод о том, что количество реализованного зерна увеличивалось из года в год и к 2014г. составило 109403 ц, это на 68592 ц больше, чем в 2012 г.

Цена реализации 1 ц озимых зерновых в 2012 г. составляла 496,6 руб., а в 2014г. – 656,4 руб. Следовательно, наблюдается увеличение

данного показателя на 159,8 руб. или на 32,2 %. Себестоимость 1 ц озимых зерновых в отчетном году по сравнению с базисным периодом увеличилось на 10,2 % или на 38,8 руб., а себестоимость 1 ц яровых зерновых увеличилась на 11,8 % или на 104,3 руб. Трудоёмкость производства 1 ц озимых зерновых за исследуемый период понижается на 0,14 чел.-ч или на 35,4 %.

В 2014г. по сравнению с 2012г. количество реализованной продукции в учхозе «Кубань» КубГАУ увеличилось на 43,8 % или на 86479 тыс. руб.. Это объясняется увеличением реализованной продукции растениеводства на 51,0 % или на 49116 тыс. руб., а также продукции животноводства на 49,0 % или на 37363 тыс. руб..

Таким образом, для снижения себестоимости производства зерна озимых зерновых и повышения эффективности его производства можно рекомендовать:

1) внедрять научно-обоснованную систему взаимосвязанных мероприятий, включающую в себя посев качественными семенами высокопродуктивных гибридов и сортов;

2) правильно размещать озимые зерновые в севообороте; вносить рациональные нормы органических и минеральных удобрений; обеспечивать своевременную и высококачественную основную и предпосевную обработку почвы, а также рекомендуемую густоту насаждения растений при равномерном их размещении; тщательный уход за посевами; своевременную и эффективную защиту посевов от вредителей, болезней и сорняков; многократные рыхления в междурядьях; своевременную и качественную уборку урожая;

3) внедрять прогрессивные технологии, основанные на достижениях науки (новые сорта и гибриды, эффективные средства защиты растений) и техники (высокопроизводительные машины и силовые установки), что будет способствовать росту урожайности озимых зерновых и снижению затрат на их производство;

4) при разработке системы отплаты труда и ее совершенствовании сделать основным критерием при возделывании озимых зерновых заинтересованность работников в конечном результате, т.е. уровень заработной платы поставить в зависимость от качества конечной продукции.

Использованные источники:

1. Гоник, Г. Г. Погодные условия и урожайность основных сельскохозяйственных культур в Центральной Агроэкономической зоне Краснодарского края / Г. Г. Гоник, Г. Е. Гоник // В сборнике: Научно–обоснованные системы земледелия: теория и практика материалы Научно– практической конференции, пиуроченной к 80 – летнему юбилею В. М. Пенчукова. 2013. С. 55-59.

2.Захарова, Ю. Н. Проблемы управления инновационной деятельностью российских коммерческих банков в современных условиях/ Ю. Н. Захарова // Известия Кабардино-Балкарского научного центра РАН. 2010. №2. С. 51-56.
3. Захарова, Ю. Н. Совершенствование системы адаптивного риск – менеджмента в региональном коммерческом банке / Ю. Н. Захарова// Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Ростовский государственный экономический университет. Ростов-на-Дону, 2011
4. Яроменко, Н.Н. Роль ключевой ставки в деятельности организации / Н.Н. Яроменко, Н.П. Васильева // В сборнике: Проблемы и перспективы развития теории и практики экономического анализа в России и за рубежом. Сборник статей IV Международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и преподавателей. – Краснодар: КубГАУ, 2015. – С.258-263.

УДК 331.108

Мануйлова Ю.Э.
студент 3го курса
Харченкова Г.И., канд.тех.наук
доцент
Амурский государственный университет
Россия, г. Благовещенск

УПРАВЛЕНИЕ МОТИВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПЕРСОНАЛА В АО «ТК МЕГАПОЛИС»

В статье рассматривается мотивация персонала и рекомендации по повышению мотивационной деятельности на примере АО «Торговой компании Мегаполис».

Ключевые слова: менеджмент, мотивация, стимулирование, потребности, мотивы.

The article presents the motivation of the staff and recommendations for improving the motivational activity on example AO «Trade Company Megapolis»

Keywords: management, motivation, stimulation, preferences, reason.

Менеджмент – это процесс планирования, организации, мотивации и контроля, необходимый для того, чтобы сформулировать и достичь цели организации посредством воздействия на других людей.

Мотивация - одна из основных функций деятельности любого менеджера, и именно с ее помощью оказывается воздействие на персонал предприятия.

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что АО «ТК Мегаполис», нуждается в эффективном принятии управленческого

решения для того, что бы избежать конфликтов внутри организации среди персонала и повысить работоспособность персонала.

Акционерное общество «торговая компания Мегаполис», сокращенное название АО «ТК Мегаполис» - частная компания, владеющая и управляющая активами в сфере логистики и дистрибуции товаров повседневного спроса: табачная продукция, бакалейные товары, зажигалки, элементы питания, энергетики, ОТР (сигары, сигариллы, табаки).

Организационно-управленческая структура АО «ТК Мегаполис» показана на рисунке 1.

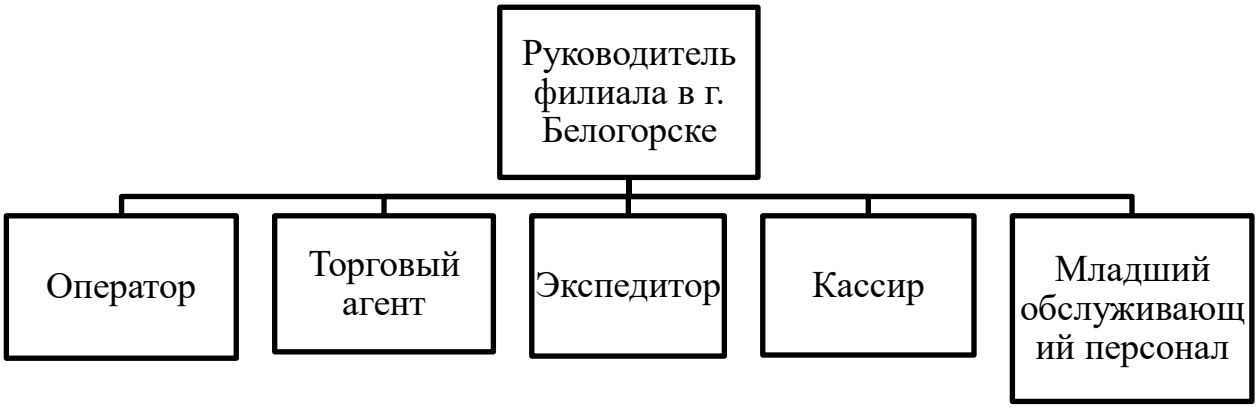


Рисунок 1 – Организационно-управленческая структура АО «ТК Мегаполис»

На рисунке 1 представлено схематичное отражение состава и иерархии АО «Торговой компании Мегаполис». Организационная структура определяет распределение ответственности и полномочий внутри АО «Торговой компании Мегаполис».

Особой ценностью АО «ТК Мегаполис» является его персонал. В настоящее время АО «ТК Мегаполис» обеспечивает рабочими местами 12 человек. Коллектив предприятия преимущественно мужской (рисунок 2).



Рисунок 2 – Структура персонала АО «ТК Мегаполис» по половому признаку

Из рисунка 2 видно, что доля мужчин составляет 75 %, соответственно 25 % - доля женщин в общей численности персонала предприятия.

На рисунке 3 показана структура персонала АО «ТКМ» по возрастному признаку



Рисунок 3 – Структура персонала АО «ТКМ» по возрастному признаку

Из рисунка 3 можно сделать вывод, что коллектив АО «ТКМ» преимущественно молодой. На возраст от 26 до 28 лет приходится 15 %, от 32 до 38 лет – 75 % и от 46 до 52 лет приходится лишь 10 %.

В последнее время АО «ТК Мегаполис» испытывает серьёзную проблему с мотивацией сотрудников внутри фирмы. В связи с этим, предприятие рассматривает различные варианты устранения сложившейся проблемы.

С целью выявления факторов, влияющих на низкую мотивацию, было проведено анкетирование среди персонала АО «ТК Мегаполис». С помощью анкетирования можно определить факторы, которые оказывают влияние на низкую мотивацию персонала, а также узнать больше о взаимоотношениях работников торговой компании между собой и об условиях их труда.

Результаты по вопросу об удовлетворённости персонала работой в АО «ТКМ» представлены на рисунке 4.



Рисунок 4 – Ответ на вопрос об удовлетворённости работой персонала АО «ТК Мегаполис»

Из представленной диаграммы можно сделать вывод о том, что персонал АО «ТК Мегаполис» удовлетворён своей работой более чем на 45 %, 20 % затрудняются ответить и 30 % - частично удовлетворены.

Далее было выявлено, что руководство АО «ТК Мегаполис» слабо мотивирует своих сотрудников (рисунок 5).



Рисунок 5 –Наличие мотивационной деятельности для сотрудников АО «ТК Мегаполис»

В результате опроса сотрудников АО «ТК Мегаполис» было выявлено, что:

– 5 % сотрудников ответили «Да», на предприятии существует мотивационная система управления персоналом;

– 55 % читают, что не существует стимулирования персонала;

– 15 % затрудняются ответить;

– 25 % ответили другое, что существует мотивационная деятельность только для торговых агентов, для основного персонала мотивационная деятельность либо слабая, либо ее нет.

Результаты ответа на вопрос о факторах, влияющих на трудовую деятельность персонала АО «ТКМ» представлены на рисунке 6.

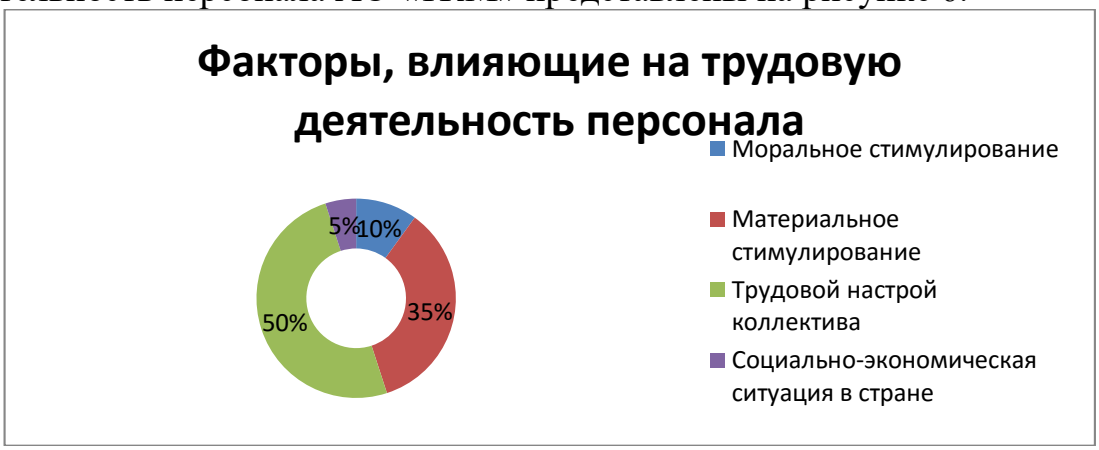


Рисунок 6 – Факторы, влияющие на трудовую деятельность персонала АО «ТКМ»

В итоге, больше всего влияет на трудовую деятельность трудовой настрой коллектива (50 %), на втором месте материальное стимулирование (35 %), далее моральное (10 %) и социально-экономическая ситуация в стране (5 %) почти не влияет на трудовую деятельность персонала АО «ТК Мегаполис»

Результаты ответа на вопрос об уровне психологического климата в коллективе» АО «ТК Мегаполис» представлены на рисунке 7.



Рисунок 7 – Уровень психологический климата в коллективе АО «ТК Мегаполис»

Психологический климат в коллективе хороший (85 %).

Проанализируем ответ на вопрос о том, какие факторы влияют на работу персонала АО «ТК Мегаполис». Результаты представлены на рисунке 8.

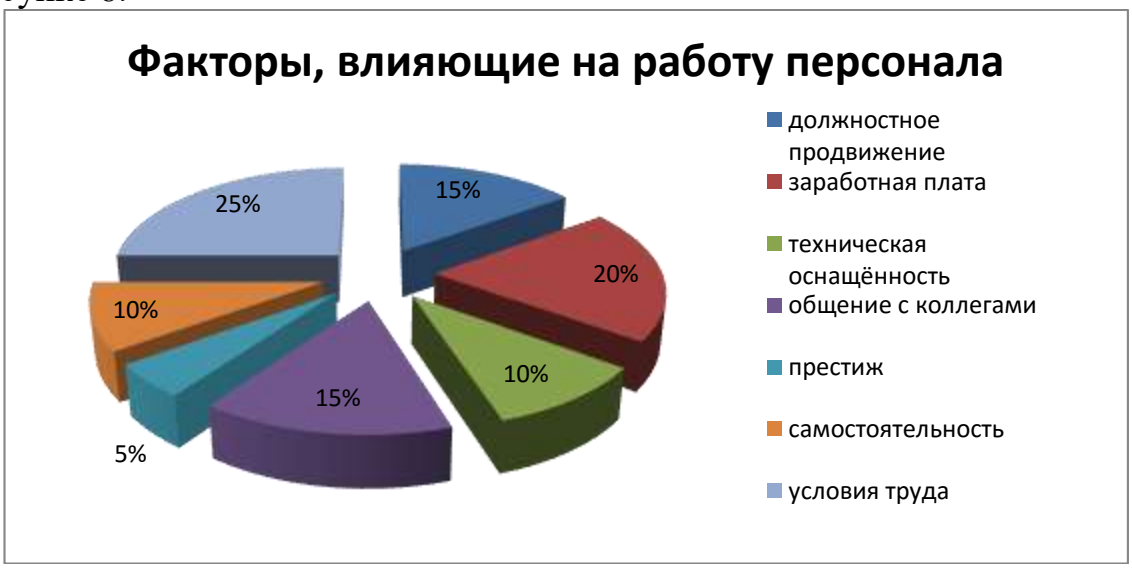


Рисунок 8 – Факторы, влияющие на работу персонала АО «ТК Мегаполис»

По построенной диаграмме видно, что самыми важными для персонала факторами являются высокая заработная плата (20 %), возможность должностного продвижения (15 %) и условия труда (25 %).

Кроме того, среди факторов, повышающих трудовую активность можно выделить: общение с коллегами (15 %), техническая оснащённость (10 %), престиж (5 %) и самостоятельность в работе (10 %).

Таким образом, можно сказать, чтодля персонала АО «ТК Мегаполис»важен психологический климат в организации, условия труда, возможность обратной связи с руководителем, а также материальное стимулирование за выполненную работу. Необходимо учитывать и отталкиваться от потребностей каждого из работников, чтобы мотивация персонала в целом была высокого уровня.

Для повышения мотивации сотрудников могут быть использованы как материальные, так и моральные стимулы. Материальное стимулирование состоит из:

а) повышения уровня заработной платы;

б) введения дополнительных премиальных выплат;

в) выплаты бонусов по результатам работы.

Для повышения качества труда могут быть использованы системы штрафов и отмена премиальных выплат, прогулы и т.п.

Моральное стимулирование заключается в:

а) улучшении условий труда персонала, то есть замена старого оборудования на новое или покупка недостающей мебели;

б) предоставление должностного продвижения по службе, повышение роли в участии управления предприятием;

в) предоставление путёвок в санатории;

г) организации доски почёта, присвоение звания «лучший работник месяца».

Для того, чтобы определить какой из вариантов стимулирования необходимо применить для устранения проблемы с мотивацией персонала, составим смету расходов каждого из стимулов.

Затраты необходимые на улучшение мотивации сотрудников с помощью материального стимулирования показаны в таблице 1.

Таблица 1 – Затраты необходимые для улучшения мотивации сотрудников с помощью материального стимулирования

Наименование	Затраты, руб.
Повышение уровня заработной платы	650 000
Введение дополнительных премиальных выплат	300 000
Выплаты бонусов по результатам работы	200 000
Итого:	1 150 000

По результатам таблицы 1 можно сделать вывод, что для материального стимулирования работников АО «ТК Мегаполис» потребуется 1 150 000 рублей.

Затраты необходимые на улучшение мотивации персонала с помощью морального стимулирования.

Таблица 2 – Затраты необходимые на улучшение мотивации сотрудников с помощью морального стимулирования

Наименование	Затраты, руб.
Улучшение условий труда персонала	79 010
Должностное продвижение	150 000
Предоставление путёвок в санатории	200 000
Организация доски почёта, присвоение звания «лучший работник месяца»	25 000
Итого:	454 010

По результатам таблицы 2 можно сделать вывод, что для того, чтобы улучшить мотивацию персонала с помощью морального стимулирования понадобится 454 010 рублей.

Таким образом, для того чтобы усовершенствовать мотивацию персонала АО «ТК Мегаполис» применим моральное стимулирование сотрудников, так как затраты на его реализацию составляют меньше по сравнению с материальным стимулированием.

Для оценки эффективности принятого управленческого решения выделим виды эффективности:

1 Социальная эффективность УР – предполагает, что будут достигнуты социальные потребности персонала АО «ТК Мегаполис» такие как: потребности в самовыражении, общении, отдыхе, творчестве и т.п.

2 Организационная эффективность УР – предполагает достижение организационных потребностей персонала в безопасности на рабочем месте и в жизни, в стабильном заработке, в порядке, в эффективном и правильном управлении и т.д.

3 Психологическая эффективность УР – предполагает достижение психологических потребностей персонала на свободное время, на перерыв, семью, отдых.

4 Правовая эффективность УР – оценивается достижением потребностей в правовых целях организации и персонала. Предполагает получение уверенности персонала в безопасности и порядке.

5 Этическая эффективность УР – предполагает соблюдение интересов и потребностей персонала руководителем организации.

Для каждого вида эффективности управленческого решения выделим две модели, а именно базовую (то есть, как было) и текущую (то есть, как станет после принятого управленческого решения). Необходимо сравнить эти оценки. Для этого составим таблицу 3, в которой будут отражены оценки каждого из критерия эффективности управленческого решения.

Таблица 3 – Оценка критериев эффективности управленческого решения

Критерий эффективности управленческого решения	Базовый период	Текущий период
Социальный	0,5	0,7
Организационный	0,3	0,9

Психологический	0,5	0,85
Правовой	0,4	0,5
Этический	0,5	0,6

По результатам таблицы 3 можно сделать вывод, что базовый период отличается от текущего периода принятого управленческого решения. Также из таблицы 3 можно сделать вывод, что управленческое решение является организационно-психологическим.

В ходе оценки эффективности принятого управленческого решения было выявлено, что улучшится мотивация персонала АО «ТК Мегаполис», а также принятое управленческое решения является качественным.

Использованные источники:

1Веснин, В.Р. Основы менеджмента/ В.Р. Веснин. – М.: Триада-ЛТР. – 2011. – 384 с.

2Карданская, Н.Л. Основы принятия управленческого решения: учеб. Пособие. – М.: Русская Деловая Литература. - 2012. – 288 с.

3Комарова, Н.В. Мотивация труда и повышение эффективности работы / Человек и труд. – 2013. – 256 с.

4Мескон, М.Х. Основы менеджмента/ М.Х. Мескон. – М.:Дело. – 2011. – 472 с.

УДК 608.4

Маренов Б.И., к.т.н., доцент
доцент кафедры мировой экономики
и региональных рынков ННГУ им. Н.И.Лобачевского

АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТЕХНИЧЕКИХ СРЕДСТВ НАНЕСЕНИЯ И СЧИТЫВАНИЯ СПЕЦИАЛЬНЫХ МЕТОК В ТАМОЖЕННОМ КОНТРОЛЕ

Аннотация: *в статье рассматривается актуальность применения группы технических средств диагностики, досмотра и поиска в таможенном контроле - средств нанесения и считывания специальных меток; проведен анализ различных средств нанесения и считывания этих меток; даны рекомендации по выбору данных групп технических средств; определены перспективы их развития.*

Ключевые слова: *технические средства диагностики, средства нанесения и считывания специальных меток, таможенный контроль, люминесцентные материалы, ультрафиолетовые излучатели (УФ-излучатели)*

Актуальность этой группы технических средств таможенного контроля вызвана все более возрастающими случаями незаконного перевоза через таможенную границу предметов таможенных правонарушений (предметов ТПН) различными видами транспорта и различными способами, в том числе - не только в скрытых и

труднодоступных местах транспорта, но и в личных вещах, багаже пассажиров и обслуживающего персонала.

Поэтому возникает необходимость нанесения невидимых для обычного глаза меток для обозначения этих возможных мест размещения предметов ТПН и технических средств для считывания этих меток.

Такими техническими средствами таможенного контроля являются средства для нанесения и считывания специальных меток, включающие две группы [2,3]:

1.Люминесцентные материалы: специальные маркеры, ручки, карандаши, начиненные люминесцентными составами, которые невидимы простым глазом, но имеющие свойство светиться и быть видимыми при освещении их ультрафиолетовыми лучами (УФ- лучами)

2. Ультрафиолетовые излучатели (УФ- излучатели): технические средства в виде ультрафиолетовых фонарей, которые имеют способность создавать и излучать ультрафиолетовые лучи, способные делать видимыми освещаемые люминесцентные метки.

УФ- осветители , как известно, представляют собой наполненный инертным газом (например, аргоном) кварцевый сосуд, на внутреннюю поверхность которого нанесено небольшое количество распылённой ртути и в который вмонтированы электроды. При подаче напряжения на электроды образуются пары ртути, через которые проходят электроны, вызывая световой поток, богатый УФ - лучами.

Таким образом, принцип действия этой группы технических средств основан на нанесении специальных люминесцирующих составов невидимых невооруженным глазом, но способных светиться и быть видимыми при освещении их УФ -лучами.

Технические средства нанесения и считывания специальных меток применяются в следующих формах таможенного контроля [1]:

- Проверка документов и сведений;
- Таможенный осмотр;
- Таможенный досмотр;
- Проверка маркировки товаров специальными марками, наличия на них идентификационных знаков;
- Таможенная проверка.

В настоящее время существуют различные средства нанесения специальных меток и множество технических средств для их обнаружения.

Поэтому возникла необходимость проведения анализа существующих технических средства нанесения и считывания специальных меток и выбора из них наиболее эффективных моделей

В настоящее время существуют следующие наиболее распространенные средства нанесения специальных меток:

- люминесцентный маркер «Люмен»
- набор люминесцентных мелков «Мелок» (в виде восковых мелков)

Для выбора наиболее оптимальных средств нанесения специальных меток был выполнен анализ этих маркеров по наиболее характерным критериям.

Результаты анализа представлены в табл.1

Таблица 1. Характеристика современных средств нанесения специальных меток

Критерии оценок	Люминесцентный маркер «Люмен»	Люминесцентный маркер «Мелок»
Необходимая длина волн при освещении, мм	365	365
Помечаемые предметы	Кожа, металл, пластмасса, дерево и др. Допускается пометка упаковочных материалов.	Различные упаковочные коробки, ящики и др.
Четкость маркировки	Средняя	Допустимая
Комплектация	Флакон с люминесцентными чернилами (30 мл) Чистый фломастер для нанесения	Набор из 5-ти восковых мелков различного свечения
Сохранность нанесенной метки	Не менее 1 года	До 1 года

В качестве средств нанесения специальных меток более предпочтителен люминесцентный маркер «Мелок», т.к. он имеет более высокую четкость изображения, более длительную сохранность

Люминесцентные материалы целесообразно наносить на упаковочные материалы избирательно в зависимости от их материала:

- для нанесения меток на упаковочные материалы из металла, пластмасс- люминесцентный маркер «Люмен»;
- для нанесения меток на упаковочные материалы из картона - люминесцентный маркер «Мелок»

Анализ позволил выявить и обобщить общие недостатки существующих средств нанесения специальных меток:

- недостаточная четкость самой маркировки;
- неудобство использования (заправки маркера люминесцентными чернилами);
- нет защиты от видимого их считывания в УФ - лучах дополнительным нанесением на места их постановки «закрепляющего» химического раствора;
- необходимость нанесения только на идеально чистую поверхность (если помечаемая поверхность загрязнена, грязь может пристать к веществу метки и она станет заметна при обычном освещении).

Из анализа этих недостатков вытекают

Пути решения проблем и перспективы развития средств нанесения специальных меток:

- Создание новых моделей люминесцентных маркеров, карандашей более удобных для эксплуатации

- Совершенствование средств в направлении нанесения более четкой маркировки

- Совершенствование средств в направлении возможности нанесения метки на любую поверхность без вероятности её проявления при обычном освещении

- Совершенствование средств в направлении обеспечения защиты с помощью специальных закрепляющих растворов, которые могут быть « нейтрализованы» только специальным «проявителем» непосредственно перед считыванием

-Введение специальных меток в состав красителей для штампов и печатей, иногда в состав паст для ручек и фломастеров, предназначенных для подписей должностных лиц таможни

- Для более качественной защиты наиболее важных таможенных документов может быть применен и способ нанесения специальной «диффузной» метки, внедряемой непосредственно в бумагу документа, считывание которой может быть осуществлено только специальными приборами

Использованные источники:

1.Приказ ФТС РФ от 21 декабря 2010 года № 2509 « Об утверждении перечня и порядка применения технических средств таможенного контроля в таможенных органах Российской Федерации»

2 Основы применения технических средств таможенного контроля
Маренов Б.И., Задорожный Ю.В. практикум / Санкт-Петербург.: ИЦ «Интермедия», 2015.

3.Обоснование классификации технических средств таможенного контроля в зависимости от оперативных задач
Задорожный Ю.В., Маренов Б.И. «Экономика и социум». 2014. № 4-6 (13). С. 734-741.

Махиборода И.В.
студент 2 курса, кафедра социологии и организации работы с молодежью НИУ «БелГУ», РФ, г. Белгород
Кисиленко А.В.
научный руководитель, старший преподаватель, кафедра социологии и организации работы с молодежью НИУ «БелГУ»
РФ, г. Белгород

ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ И СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ВОЕННО-ПАТРИОТИЧЕСКОГО КЛУБА «ГРАНИТ»

В настоящий период военно-патриотическое воспитание является основой для воспитания молодого поколения, а также одним из важнейших условий не только укрепления, но и дальнейшего развития современного общества.

Военно-патриотическое воспитание – это общественно значимая для современного государства деятельность, обозначающая процесс формирования духовных, нравственных и культурно-исторических ценностей, отражающих специфику национального самосознания, образа жизни, миропонимания и судьбы российских граждан.

Для разработки механизмов военно-патриотического воспитания повсеместно создаются военно-патриотические клубы. Военно-патриотический клуб – добровольная, самоуправляемая молодежная общественная организация.

Военно-патриотическое воспитание является основным направлением молодежной политики любого региона. Примером может служить деятельность военно-патриотического клуба «Гранит», который находится в городе Новый Оскол Белгородской области.

Военно-патриотический клуб «Гранит» был создан 2 ноября 2001 года. Руководителем клуба является Козка Павел Алексеевич. С самого начала в клубе «Гранит» занималось 12 человек. На сегодняшний день численность выросла до 70 ребят. Изначально в клубе занимались только мальчики, так как цель этого объединения – подготовка юношей к службе в армии. Затем стал производиться и набор девочек.

Целью клуба «Гранит» является воспитание молодого поколения в духе преданности Отечеству. К задачам клуба относятся: формирование патриотических чувств и сознания воспитанников клуба на основе исторических ценностей; сохранение и развитие чувства гордости за свою страну; воспитание личности гражданина патриота Родины, способного встать на защиту государственных интересов страны.

Организация клуба «Гранит» имеет следующую структуру:

- Руководитель.
- Заместитель командира взвода (отличившийся курсант, которого выбрали сами ребята клуба).

Военно-патриотический клуб «Гранит» проводит свои занятия с подростками от 12 лет и старше по программе военно-патриотического воспитания (согласно положению о военно-патриотических молодежных и детских объединениях, утвержденном Правительством РФ).

В своей деятельности члены клуба «Гранит» руководствуются нормативно-правовыми документами: Законом «Об образовании» и Уставом клуба. Так же в клубе есть свое знамя, эмблема и гимн, который был написан руководителем клуба.

Работа клуба – это не разовое эпизодическое мероприятие, а массовая форма систематической военно-патриотической и спортивной работы. Она представляет собой комплекс занятий, которые должны заложить основы моральной и психологической подготовки, способствовать физической закалке и совершенствованию военных знаний и навыков. Руководителем клуба «Гранит» разработана программа, которая рассчитана на военно-патриотическую и спортивную работу с учащимися старше 12 лет:

1) Теоретическая часть, включающая в себя изучение уставов, истории и традиций вооруженных сил РФ.

2) Практическая часть, которая включает в себя физическую, строевую, огневую, медицинскую и тактическую подготовки, рукопашный бой, работу в средствах индивидуальной защиты от оружия массового поражения и воздушно-десантную подготовку, которая является базовым занятием в клубе.

Учебный год в военно-патриотическом клубе «Гранит» начинается в сентябре и заканчивается в июле парашютными прыжками на территории Томаровского аэродрома ДОСААФ, к которым ребята начинают готовиться в мае. Сначала они рассматривают теоретическую часть по истории парашютных прыжков, затем изучают сам парашют. В июне у них проходят практические занятия на подвесной системе парашюта, они учатся действиям при выпуске из самолета, при раскрытии купола или не раскрытии, при столкновении двух парашютистов, при зацеплении за самолет. И сами учатся укладывать парашют.

В течение года занятия проходят в тире, спортзале военно-патриотического центра, на стадионе и на пересеченной местности в окрестностях города. Во время занятий курсанты клуба носят специальную одежду (маскхалаты, берцы и др.).

Занятия в клубе проводятся в одной возрастной группе, чтобы старшие курсанты делились опытом с младшими, вновь прибывшими, ребятами. Занятия проводятся три раза в неделю по понедельникам, средам и пятницам с 18:00 до 20:00.

Для обучения огневой подготовки в военно-патриотическом клубе «Гранит» используются пневматические винтовки и пистолеты. Занятия, которые проводятся в полевых условиях с ночевкой, позволяют подростку легче адаптироваться к смене обстановки, развивать общительность,

чувство коллективизма, выносливость, неприхотливость, а также закалять организм. Каждый курсант обучается правилам разжигания костра, соблюдению мер безопасности, личной гигиене. В полевых условиях происходит отработка правильности установки и поиска различных мин. С помощью средств индивидуальной защиты (противогазов) происходит обучение подростка правильности действия при применении противником оружия массового поражения. Имеющиеся топографические карты местности и компасы позволяют обучить подростков элементам военной топографии.

Наиболее активных и подготовленных курсантов руководитель назначает на командные должности, тем самым, обучая их навыкам руководства.

Теоретическая подготовка включает занятия, которые проводятся в классе в соответствии с почасовой программой, определенной предметами, действующими согласно определенному плану занятий с использованием макетов, учебных пособий, плакатов, видеофильмов и учебной литературы. Регистрация посещения занятий подростком ведется в журнале учета занятий. Опрос курсантов ведется путем беседы. Для развития в подростках товарищества и отцовских чувств, за старшими закрепляются младшие ребята, старшим ставится в обязанность следить за младшими, помогать им. Встречи с ветеранами войн позволяют сохранить связь между поколениями. Поэтому во время занятий используются материалы о современных героях, о тех ребятах которые, выполняя приказ, совершали подвиги.

Программа клуба имеет преемственность с начальной школой, в рамках занятий воспитывается чувство патриотизма, которое описывается в трудах В. И. Лутовинова как главная ценность современного общества. Также программа клуба нацелена на воспитание всесторонне развитой личности, достойного гражданина нашей страны, на формирование у подростков высокого патриотического сознания, верности Отечеству, готовности к его защите, а также морально-психологических качеств и навыков, необходимых для военной службы.

Военно-патриотический клуб «Гранит» готовит подростков к службе в Вооруженных силах России, воспитывает культуру здорового образа жизни, уважения законности, правопорядка, любви к родному краю и их традициям. Кроме того важнейшим аспектом является психологическая подготовка: подростки, посещая военно-патриотический клуб, значительно легче находят общий язык со сверстниками и старшими, умеют принять решение в сложной ситуации.

Результаты деятельности клуба отражаются в успехах воспитанников. Они занимают командные и личные места в городских, областных и всероссийских соревнованиях. Поступают в высшие военные училища нашей страны, достойно выполняют долг перед Родиной в армии и

поступают в гражданские вузы, где подтверждают свои знания, полученные на занятиях военно-патриотического клуба «Гранит».

Использованные источники:

1. ВПК «Гранит». / – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: – URL: https://vk.com/club11510977 (Дата обращения: 17.01.2016).
2. Лутовинов, В. И. В патриотизме молодежи – будущее России [Текст] / В. И. Лутовинов. – М.: Фонд Андрея Первозванного, 1999. – 208 с.
3. Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2012. – № 53. – Ст. 7598.

УДК 339. 656

Меджидова М.Б.
студент
3 курс, Институт управления
направление подготовки «Менеджмент организации»
ФГАОУ ВПО "Белгородский государственный национальный исследовательский университет"
Россия, г. Белгород
научный руководитель
Семибратский М.В.
ассистент кафедры «Менеджмент организации»
ФГАОУ ВПО "Белгородский государственный национальный исследовательский университет"
Россия, г. Белгород

ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГА В СФЕРЕ УСЛУГ АВТОСЕРВИСА

В данной статье автор рассматривает вопрос об особенностях маркетинга в сфере услуг автосервиса. Определена значимость квалифицированных кадров, а также специфика работы. Представлены основные аспекты маркетингового планирования автосервиса.

Ключевые слова: *автосервис, маркетинг, конкуренция, реклама, услуги.*

In this article the author considers the peculiarities of marketing in the auto repair service sector. Determine the significance of qualified personnel, as well as the specifics of the work. The main aspects of marketing planning auto repair service sector.

Keywords*: auto repair, marketing , competition , advertising, services.*

Маркетинг в сфере автосервиса можно определить как деятельность, направленную на удовлетворение потребностей потребителя в услугах по ремонту автомобиля, а также улучшению его технических характеристик и производительности. Для обеспечения высокого качества предоставляемых услуг автосервису необходимо разработать собственную маркетинговую стратегию.

Маркетинговое планирование автосервиса начинается с определения основных конкурентов на рынке. Крупные конкуренты ориентируют потребителей на их цену и качество, перечень предоставляемых услуг. Виды предоставляемых автосервисом услуг можно разделить на такие работы, как: смазочно-заправочные, контрольно-диагностические, электротехнические, ремонт рулевого управления, ремонт тормозной системы, регулировка топливной аппаратуры, проверка и регулировка тормозов, монтажно-демонтажные работы, ремонт двигателей, малярные работы, шиномонтажные и балансировочные, ремонт и зарядка аккумуляторов, жестяно-сварочные. Для каждого вида работ необходим свой специалист. Специфика труда в сфере услуг автосервиса заключается в том, что один работник может быть специалистом сразу по двум и более видам выполняемых работ (рис.1.). Это позволяет содержать небольшой штат работников, сужает круг ответственности за выполненную работу, ускоряет рабочий процесс и повышает качество предоставляемых услуг.

Рисунок 1. Примерный состав и квалификация кадров автосервиса.



Такие высококвалифицированные широкие специалисты в настоящее время являются главным рекламным инструментом любого автосервиса. Если на автосервисе работают кадры, имеющие широкий профиль квалификаций, то такой автосервис имеет большую прибыль, гарантирует короткие сроки выполнения работ и высокое качество.

Для функционирования любого автосервиса необходим минимальный набор оборудования. Условно оборудование можно

разделить на категории: основное (гаечные и рожковые ключи, трещетки, сварочный аппарат), вспомогательное (подъемник), узкопрофильное (стенд развала-схождения, пульверизатор). Чем более производительное, современное, компактное и универсальное оборудование имеется на автосервисе, тем более качественным будет предоставление услуг. Наличие такого оборудование помогает организации экономить средства и ускорить рабочий процесс, а также расширить профиль предоставляемых услуг.

В зависимости от конкурентоспособности, квалификации кадров, оснащения и качества предоставляемых услуг определяется ценовая политика автосервиса, дополнительное обслуживание потребителя и гарантии на предоставленные услуги. Необходимо учитывать, что любой потребитель защищает свои права на основе Закона РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 13.07.2015) «О защите прав потребителей». Также, регулирует отношения между владельцем автомобиля и автосервисом Постановление Правительства РФ от 11.04.2001 N 290 (ред. от 23.01.2007) "Об утверждении Правил оказания услуг (выполнения работ) по техническому обслуживанию и ремонту автомототранспортных средств". Согласно данным документам автосервис несет ответственность за переданное транспортное средство, его утрату или повреждение, качество и своевременность выполненных работ в соответствии с договорной документацией с потребителем. В целях повышения конкурентоспособности и поиска новых потребителей автосервис может проводить различные акции, предоставлять бонусы.

Использованные источники:

1. Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов. 3 издание/ М.Портер.- М: Альпина, 2007.
2. Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 13.07.2015) "О защите прав потребителей" / Справочная информация: Федеральный закон о защите прав потребителей // Правовой сайт КонсультантПлюс. [Электронный ресурс] режим доступа - https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_305/
3. Постановление Правительства РФ от 11.04.2001 N 290 (ред. от 23.01.2007) "Об утверждении Правил оказания услуг (выполнения работ) по техническому обслуживанию и ремонту автомототранспортных средств"/ Справочная информация: Правила оказания услуг (выполнения работ) по техническому обслуживанию и ремонту автомототранспортных средств // Правовой сайт КонсультантПлюс. [Электронный ресурс] режим доступа - http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_31220/

УДК 629

Меджидова М.Б.
студент
3 курс, Институт управления
направление подготовки «Менеджмент организации»
ФГАОУ ВПО "Белгородский государственный национальный исследовательский университет"
Россия, г. Белгород
Семибратский М.В.
ассистент кафедры «Менеджмент организации»
ФГАОУ ВПО "Белгородский государственный национальный исследовательский университет"
Россия, г. Белгород

ИННОВАЦИИ В СФЕРЕ АВТОМОБИЛЕСТРОЕНИЯ

В данной статье автор рассматривает тему инноваций в сфере автомобилестроения. Определена значимость инноваций, основные направления инновационной деятельности в сфере автомобилестроения. Представлены данные о доле крупнейших производителей в общем объеме производства автомобилей.

Ключевые слова: *инновации, автомобилестроение, доля, направление, экономика .*

In this article the author examines the topic of innovation in the automotive industry . Determine the significance of innovation, the main directions of innovation in the automotive industry . The data on the share of the largest producers in the total volume of production of cars .

Keywords : *innovation, automotive, share , direction , economy.*

Автомобилестроение является одним из ключевых секторов современной мировой экономики, оказывающим влияние на темп экономического роста и ВВП стран-производителей, уровень занятости, научно-технический прогресс и развитие инноваций.. В 2012 году мировыми лидерами по производству автомобилей являлись Китай, США, Япония и Германия. Южная Корея находились на пятом месте, а вот Россия на одиннадцатом. В 2012 году 22.9% всех автомобилей в мире было произведено в Китае. На другой крупнейший азиатский рынок Японию пришлось 11.8% общемировых производства в 2012 году, а тот же показатель для Германии равняется 6.7%. В США в 2012 году произвели всего 12.3% от всех автомобилей, а в России скромные 2.7% (рис.1.).

Рисунок 1. Доля крупнейших стран-производителей в общем производстве автомобилей.

Период	2012	Доля от общего в 2012 году	Доля от общего в 2011 году	Рост в 2012/2011
Китай	19,271,808	22.9%	23.0%	4.6%
США	10,328,884	12.3%	10.8%	19.4%
Япония	9,942,711	11.8%	10.5%	18.4%
Германия	5,649,269	6.7%	7.9%	-10.5%
Южная Корея	4,557,738	5.4%	5.8%	-2.1%
Индия	4,145,194	4.9%	4.9%	5.6%
Бразилия	3,342,617	4.0%	4.3%	-1.9%
Мексика	3,001,974	3.6%	3.4%	12.0%
Таиланд	2,483,043	3.0%	1.8%	70.3%
Канада	2,463,732	2.9%	2.7%	5.2%

Кроме того, эффективность развития автомобильной промышленности во многом предопределяет динамику и уровень развития смежных отраслей (производства стали, алюминия, меди, свинца, синтетического и натурального каучука, нефтепродуктов, электроники и сферы услуг), а значит, и уровень социально-экономического развития, и платежеспособный спрос, и т.д.

Инновации в сфере автомобилестроения необходимы для улучшения качества производимых моделей, разработки новых свойств и приспособлений. это позволит расширить рынок потребления, повысить спрос на модели производителя, а так же выйти на новый уровень мировых стандартов и повысить конкурентоспособность предприятия. Выявление новых эффективных направлений использования инноваций в автомобильной промышленности, обеспечивающих комплексное управление процессами производства и реализации автомобильной продукции актуально для современного мирового автомобилестроения.

Автомобильная промышленность это концентрация самых новейших и продвинутых технологий. В этой отрасли капиталовложения в инновации приносят очень солидные дивиденды. Инновации в автомобилестроении в основном распределены по данным направлениям:

- Развитие технологий материалов
- Повышение экологической безопасности двигателя
- Улучшение безопасности для участников дорожного движения
- Повышение комфорта
- Автоматизация процессов при движении автомобиля

Инновации, использующиеся в автопромышленности, используются также в тяжелом машиностроении, самолетостроении, других смежных секторах экономики. Однако иногда даже небольшие, не

сильно бросающиеся в глаза улучшения могут дать значительный экономический эффект. Именно поэтому практически любая идея в этой области интересна с точки зрения инвестиций.

Использованные источники:

1. Инновационные решения в автомобилестроениии [Электронный ресурс]: многопредмет. науч. журн. / Электрон. журн. — Режим доступа: http://www.ntpo.com/investicii-v-innovacii/innovacionnye-resheniya-v-avtomobilestroenii/#sthash.zltUUrg2.dpuf
2. Доля крупнейших стран-производителей в общем производстве автомобилей./ Анализ автомобильного рынка // Блог компании QB Finance [Электронный ресурс] режим доступа - http://smart-lab.ru/company/qbfin/blog/136762.php

УДК 331.108

Мкртчян Ж.О.
студент 3го курса
Харченкова Г.И., канд.техн.наук
доцент
Амурский Государственный Университет
Россия, г. Благовещенск

УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ООО «ЦАРЬ-КАРАВАЙ»

В статье обоснована необходимость определения уровня конфликтности персонала бухгалтерии организации. Разработан план мероприятий по управлению конфликтами в ООО «Царь-каравай».

Ключевые слова: социально-психологический климат, уровень конфликтности, экономический эффект, профиль Фидлера-Ханина, методика оценки уровня конфликтности В. И. Рогова.

In the article the necessity of determining the level of conflict of staff accountant. Developed action plan for conflict management in the company, "Tcar-Karavai."

Keywords: socio-psychological climate, the level of conflict, economic effect, profile Fiedler Hanin, method of estimating the level of conflict V.I.Rogov.

Изо дня в день на почве различных расхождений во взглядах, разногласий и противоборства разных мнений, нужд, желаний, стилей жизни, интересов и личностных особенностей возникает возможность возникновения конфликтов.

Современная наука об управлении признает, что конфликт является неотъемлемой частью жизнедеятельности организации, возникая там, где

сталкиваются различные интересы противоборствующих сторон. Бытует мнение, что если конфликт не происходит, то организация не имеет причины существовать.

Конфликт может иметь как положительный, так и отрицательный характер (позитивный и деструктивный виды). В некоторых случаях он может мешать удовлетворению потребностей отдельной личности и достижению целей организации в целом. Но в некоторых случаях конфликт помогает выявить разнообразие точек зрения, дает дополнительную информацию, помогает выявить большое количество альтернатив и проблем.[149]

Целью данной работы является оценка уровня конфликтности персонала в организации и разработка плана мероприятий по совершенствованию управления конфликтами для ООО «Царь-каравай».

ООО «Царь-каравай» действует на рынке Амурской области с 28 марта 2011 года. Предприятие относится к отрасли пищевой промышленности, а именно к хлебопекарной промышленности, осуществляя свою деятельность на территории Амурской области, занимает нишу малого и среднего бизнеса, одновременно является крупным представителем по производству кондитерских и хлебобулочных изделий. Своей миссией ООО «Царь-каравай» полагает максимальное удовлетворение потребителей качественным хлебом, сдобой, хлебобулочными и кондитерскими изделиями.

В настоящее время руководство предприятия отмечает высокий уровень напряженности и, как следствие, возникновение конфликтных ситуаций в отделе бухгалтерии. Как известно, деятельность бухгалтерии – это один из важнейших моментов работы любой организации, а наличие разногласий и недопонимания между её сотрудниками негативно отражается на взаимодействии бухгалтерии с остальными отделами предприятия. Поэтому для проведения социологического исследования был выбран отдел бухгалтерии.

Предварительным этапом определения и исследования уровня конфликтности персонала являются изучение и оценка психологического климата в коллективе предприятия. План исследования уровня конфликтности персонала на предприятии представлен на рис.1.

[149] Захарова Т.И. Организационное поведение: учебно-методический комплекс. М., 2008. С. 153

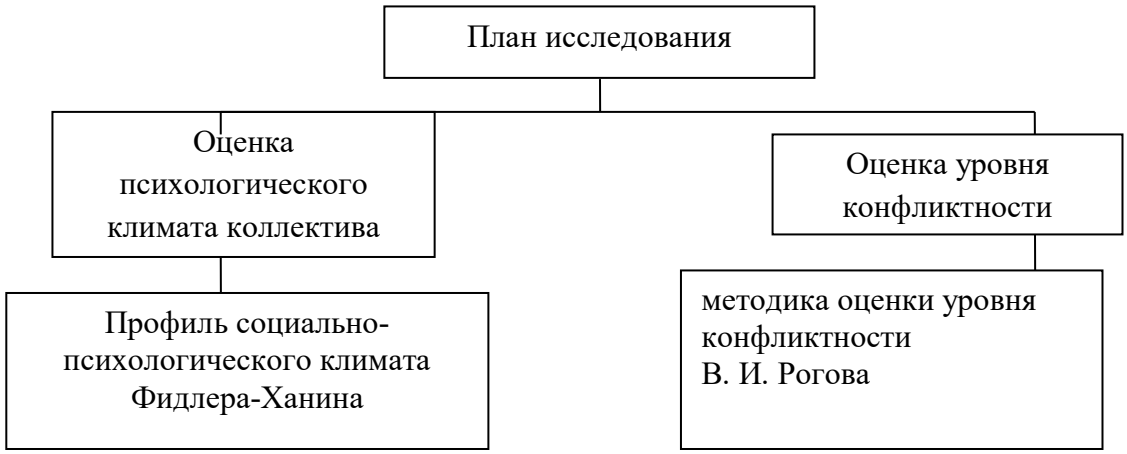


Рисунок 1 – План исследования конфликтов в ООО «Царь-каравай»

Для оценки психологического климата в коллективе отдела бухгалтерии ООО «Царь-каравай» использована шкала-опросник Фидлера-Ханина.

Согласно методу Фидлера-Ханина, чем левее расположен знак «*», тем ниже балл, тем благоприятнее психологическая атмосфера в коллективе, по мнению отвечающего. Итоговый показатель колеблется от 10 (наиболее положительная оценка) до 80 (наиболее отрицательная). На основании индивидуальных профилей создается средний профиль, который и характеризует психологическую атмосферу в коллективе.

В результате опроса 6 сотрудников бухгалтерии создан средний профиль, характеризующий психологическую атмосферу в коллективе бухгалтерии(таблица 1)

Таблица 1 – Средний профиль социально-психологического климата отдела бухгалтерии по методу Фидлера-Ханина

Характеристика	1	2	3	4	5	6	7	8	Характеристика
1 Дружелюбие				*					1 Враждебность
2 Согласие					*				2 Несогласие
3 Удовлетворенность				*					3 Неудовлетворенность
4 Продуктивность			*						4 Непродуктивность
5 Теплота				*					5 Холодность
6 Сотрудничество					*				6 Несогласованность
7 Взаимная поддержка			*						7 Недоброжелательность
8 Увлеченность					*				8 Равнодушие
9 Занимательность					*				9 Скука
10 Успешность				*					10 Безуспешность
Общий индекс социально-психологического климата (Iпк) = 42									

Построение среднего профиля социально-психологического климата отдела бухгалтерии по методу Фидлера-Ханина показало, что в бухгалтерии психологический климат находится на уровне ниже, чем средний. В данном коллективе преобладает несогласие мнений и несогласованность действий, а также равнодушие и скука; однако есть и такие положительные характеристики, как продуктивность и взаимная поддержка.

Для определения уровня конфликтности в отделе использована методика И.В. Рогова. Результаты опроса, представленные на рисунке 2, показали, что сотрудники бухгалтерии отличаются высокой конфликтностью. Респонденты номер 2, 4 и 6 по результатам опроса попадают в интервал (12 – 20 баллов) – сотрудники твердо отстаивают свое мнение, не думая о том, как это отразится на служебном положении или приятельских отношениях в коллективе. Сотрудник номер 3 любит критиковать других. Однако сотрудники бухгалтерии номер 1 и 5 отличаются тактичностью и миролюбивостью (баллы выше 20 по шкале конфликтности означают, что сотрудники коллектива предпочитают избегать критических ситуаций на работе и дома).

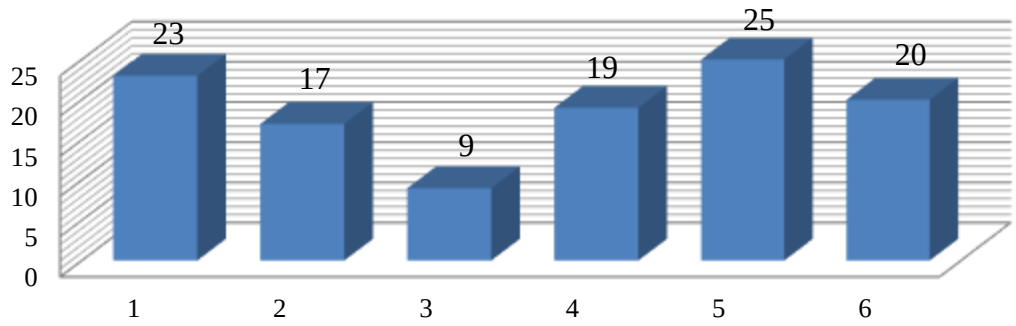


Рисунок 2 – Результаты анкетирования по методике В.И. Рогова

Беседа с главным бухгалтером позволила выявить основную суть возникающих конфликтов в отделе: принятая на должность помощницы бухгалтера новая сотрудница начала конфликтовать с бухгалтером, выполняющим по совместительству функции менеджера по персоналу. С первых дней работы помощнице бухгалтера приходилось несколько раз повторять задания (правила ведения документооборота, сроки сдачи документов, отчетов), в результате чего, бухгалтер часто высказывала свое недовольство в достаточно эмоциональной форме. Как потом выяснилось, при приеме на работу девушке не объяснили все правила и традиции, сложившиеся в бухгалтерии. После получения всей необходимой информации задачи выполняются качественно и в срок. Но так как первое впечатление о помощнице бухгалтера в отделе сложилось негативное, даже, несмотря на то, что она качественно и в полной мере выполняет порученные задания, напряженные отношения сохраняются и в настоящее время. Данный конфликт является острым и продолжается уже более года. А так как ни одна из сторон не желала идти на уступки, конфликт

сопровождался проявлением негативных эмоций по отношению друг к другу, напряженные отношения в бухгалтерии отражаются на взаимоотношении персонала бухгалтерии с другими отделами компании.

Важным этапом в организации является не только своевременное выявление конфликтных ситуаций, но и осуществление грамотного управления конфликтами, которое в ООО «Царь-каравай» осуществляется не в полном объеме, а именно не осуществляется своевременная разработка мероприятий по управлению конфликтами и их дальнейшая оценка. В виду этого возникает необходимость в разработке плана мероприятий по управлению и устранению конфликта в отделе организации (таблица 2).

Таблица 2 – План мероприятий по совершенствованию управления конфликтами ООО «Царь-каравай»

№	Мероприятие	Время проведения	Предполагаемый эффект
1	Систематическое проведение совещаний	Систематически - еженедельно	своевременное выявление проблем предприятия, быстрое принятие решения в целях их решения
2	Совершенствовать документооборот	В течение года	своевременное оформление договоров, счетов, закрывающих документов и др.
3	Тренинги для начальников отделов	1 раз в год	совершенствование психологической культуры руководителей
4	Проведение «Тимбилдинга» для отдела бухгалтерии	2 раза в год	совершенствование социально-психологической культуры персонала отдела
5	Установка доски «Досуга и поздравлений»	В течение года - систематическое обновление информации	совершенствование социально-психологической культуры организации

Совокупные затраты на реализацию данного плана мероприятий составят 187 000 рублей. Предложенные мероприятия по улучшению управления конфликтами в ООО «Царь-каравай» направлены на устранение существенных недостатков в регулировании конфликтных ситуаций, возникающих на предприятии, что в конечном итоге сказывается в целом на результатах деятельности компании. Однако, так как мероприятия могут влиять на результаты деятельности ООО «Царь-каравай» только косвенно, то определить точный экономический эффект невозможно. Для этого рассчитаем экономический эффект с позиции теоретических рекомендаций об изменении результатов работы персонала и экспертных оценок.

Основываясь на методе экспертных оценок, ожидаемый рост выручки предприятия от проведения мероприятий составит примерно

около 5 % (средняя оценка экспертов: директора, главного бухгалтера, заместителя директора, заместителя директора по коммерческой деятельности, заведующего складом, главного технолога), при этом дополнительные затраты связанные с реализацией мероприятий, как уже отмечалось, составят 187 000 рублей.

Для расчета экономического эффекта от внедрения предложенных мероприятий спрогнозированы основные показатели экономической деятельности предприятия (таблица 3).

Таблица 3 – Данные для расчета экономического эффекта от внедрения мероприятий

Наименование показателя	2015	2016	
		без мероприятий	с мероприятиями
Выручка, тыс.руб.	29383	32471	34095
Себестоимость, тыс.руб.	19212	20424	20611
Валовая прибыль, тыс. руб.	10171	12047	13484
Чистая прибыль, тыс.руб.	782	786	1936

Таким образом, реализация плана мероприятий по совершенствованию управления конфликтами в ООО «Царь-каравай» позволяет не только повысить благоприятность психологического климата, но и снизить конфликтность между сотрудниками отделов предприятия, а также увеличить показатели экономической деятельности организации.

Использованные источники:

1. Бадалян, Ю.В. Психология управления : учебное пособие для студентов специальности 030301 «Психология»/ сост.Ю.В. Бадалян, С.Р. Зенина – Благовещенск, 2012. – 279 с.
2. Ворожейкин, И.Е. Конфликтология: учебник / И.Е. Ворожейкин, А.Я. Кибанов, Д.К. Захаров. - М.: ИНФРА-М, 2004. - 240 с.
3. Захарова, Т.И. Организационное поведение: учебно-методический комплекс / Т.И. Захарова. – М.: Изд. центр ЕАОИ. 2008. – 330 с.
4. Зобова, А.Г. О современных тенденциях и методах управления конфликтами на предприятиях / А.Г. Зобова // Социально-экономические явления и процессы. – 2014. – № 4. – С. 46 – 49
5. О компании Царь-каравай [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.vsemugolova.ru/about. дата обращения: 25.08.2015

УДК 330

Мокина М.И.
студент 3 курса факультета
Анализа рисков и экономической безопасности
ФГОБУ ВПО Финансовый университет при Правительстве РФ,
г. Москва
Мокрова Л.П.
научный руководитель, канд. экономических наук, доцент
ФГОБУ ВПО Финансовый университет при Правительстве РФ,
г. Москва

МЕТОДЫ МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ ПРИ РАЗРАБОТКЕ БИЗНЕС-ПЛАНА

Составление качественного бизнес-плана – это одно из главных условий хорошего старта и стабильного, успешного развития предпринимательской деятельности. Процесс разработки бизнес-проекта и прогноз всевозможных показателей осуществляется в условиях неопределенности, недостаточности исходной информации. Поэтому после расчета всех перспектив и выгод, подробного описания самой бизнес-модели, приходит время приступать к такому важному пункту бизнес-планирования как анализ возможных рисков и разработка методов их минимизации. В условиях рыночной экономики управление предпринимательскими рисками становится частью ведения бизнеса, ведь уровень неопределенности и неуверенности в получении ожидаемого конечного результата только растет, зоны ситуации риска расширяются.

Оценка и анализ рисков приобретают самостоятельное теоретическое и прикладное значение. Методы управления рисками - это способы защиты объектов риска путем активного воздействия на факторы предпринимательского риска. В условиях существования различных внутренних и внешних факторов риска предприниматель применяет разнообразные способы минимизации риска.

Предпринимательский риск - это риск, который возникает при любых видах деятельности, связанных с производством товаров и услуг, их реализацией, коммерцией, товарно-денежными операциями, осуществлением научно-технических и социально-экономических проектов[7]. Иными словами, в относительном выражении риск – это угроза возникновения потерь в виде дополнительных, не предусмотренных планом расходов или получения прибыли, меньшей по сравнению с ожидаемой. В абсолютном выражении риск может характеризоваться величиной потенциального ущерба в стоимостном (денежном) или материально-вещественном (физическом) выражении, при условии, что потери могут быть измерены.

В настоящее время существует очень много различных подходов к классификации рисков. Рассмотрим некоторые из них.

Допустимый риск определяется как угроза потери прибыли от предпринимательской деятельности вообще или реализации того или иного проекта в частности. При этом размер потерь меньше ожидаемой предпринимательской прибыли. Критический риск связан с опасностью потерь в размере произведенных затрат на осуществление предпринимательской деятельности. Катастрофический риск - угроза потерь, превышающих все имущественное состояние предприятия.

Страховой риск - это совокупность вероятных событий, на случай наступления которых проводится страхование. Предприниматель может частично разделить риск с другими субъектами экономики. Увеличив свои затраты путем страховых взносов, то он может обезопасить себя[8].

Статистические риски заключаются в том, что они практически всегда несут в себе потери для предпринимателя. Динамический («спекулятивный») риск может нести либо прибыль, либо потери для предпринимателя. Более того, если они ведут к убыткам отдельной фирмы, то могут в то же время нести выигрыш для целого общества.

Внешние риски связаны с внешней средой организации. Например:

- политические - связаны с деятельностью органов государственной власти и политической обстановкой в стране
- законодательные – изменение, связанные с новыми законодательными и нормативными актами
- природные - характеризуются состоянием окружающей среды
- региональные – связаны с состоянием отдельных регионов
- отраслевые - обусловлены тенденциями отрасли;
- макроэкономические – характеризуются экономическими процессами в стране и в мире в целом.

Во внутренние риски обычно включаются производственные, инвестиционные, коммерческие риски[3].

Методы управления рисками - это способы защиты объектов риска путем активного воздействия на факторы предпринимательского риска. В условиях существования различных внутренних и внешних факторов риска предприниматель применяет разные способы минимизации риска.

Высокая степень риска проекта приводит к необходимости поиска путей ее искусственного снижения. В практике управления проектами применяют следующие способы снижения риска: диверсификацию; распределение риска между участниками проекта (передача части риска соисполнителям); страхование; хеджирование; резервирование средств; покрытие непредвиденных расходов.

Методы уклонения наиболее распространены. К ним относятся:

- стремление работать только с надежными партнерами, отказ от непроверенных партнеров

- отказ от сомнительных инвестиционных и инновационных проектов
- страхование рисков. Это служит не только надежной защитой от неудачных решений, но и принуждает лиц, принимающих решения, серьезнее относится к разработке и принятию решений.
- поиск гарантов. Происходит перенос риска на третье лицо (государственные органы, различные фонды, предприятия) при соблюдении принципа равной взаимной полезности[4].

Методы локализации рисков используются в случаях, когда риски и источники их возникновения можно идентифицировать довольно четко. Выделив наиболее опасные участки деятельности можно снизить уровень риска, увеличив их контроль. К таким методам локализации относятся:
- создание небольшого дочернего предприятия, в котором будет локализоваться рискованная часть проекта. При этом возможность использования технического и научного потенциала материнской компании сохраняется;
- создание специальных структурных подразделений;
- заключение договоров о совместной деятельности для реализации рискованных проектов.

Методы диверсификации рисков характеризуются разделением общего риска. Среди них выделяют:
- распределение ответственности между участниками проекта. Происходит четкое разграничение ответственности каждого участника и сферы его деятельности
- диверсификация видов зон хозяйствования, расширение ассортимента это увеличение числа технологий, ориентация на различные группы потребителей;
- диверсификация сбыта и поставок, в этом случае убытки на одном рынке, могут быть компенсированы успехами на других рынках. Так же мы можем диверсифицировать закупку сырья и материалов. При нарушении поставок предприятие сможет переключиться на работу с другим поставщиком аналогичного продукта;
- диверсификация инвестиций это предпочтение нескольких относительно небольших по вложениям проектов реализации крупного инвестиционного проекта
- распределение риска во времени улучшает наблюдаемость и контролируемость этапов проекта. Это позволяет сравнительно легко их корректировать.

Методы компенсация рисков более требуют обширной предварительной аналитической работы для их эффективного применения. Методы компенсации рисков связаны с созданием механизмов предупреждения опасности. Среди них можно выделить:

- стратегическое планирование деятельности. Оно снимает большую часть неопределенности, позволяют заранее идентифицировать источники рисков и предугадать узкие места при реализации проектов,
- прогнозирование внешней обстановки,
- мониторинг нормативно-правовой и социально-экономической среды предполагает отслеживание текущей информации о соответствующих процессах. Этот метод подразумевает подключение к сетям коммерческой информации, постоянное обновление систем нормативно-справочной информации, привлечение консультантов, проведение собственных прогнозно-аналитических исследований[3].
- создание системы резервов. Этот метод отличается от страхования тем, что сосредоточен внутри предприятия. На предприятии создаются страховые запасы сырья, материалов, комплектующих, резервные фонды денежных средств, разрабатываются планы их использования в кризисных ситуациях, не задействуются свободные мощности.

Ведя любой бизнес нужно стараться максимально себя обезопасить, поэтому там, где есть возможность документально оформить сотрудничество и другие виды обязательств, это нужно сделать.

Перед тем, как запускать проект стоит отдавать себе отчет в том, что даже самый рентабельный бизнес подвержен рискам. Поэтому открывать свое дело нужно, только после того, как определены все факторы, способные негативно повлиять на состояние бизнеса и найдены методы их преодоления. Для того чтобы разработать программу минимизации предпринимательских рисков, первоначально необходимо выявить потенциально возможные риски и оценить их уровень. Классифицировать риски, образующиеся в процессе производственной деятельности, можно на основе различных признаков.

Выбирая способ снижения риска, необходимо учитывать его стоимость и целесообразность. Полностью избежать риска в предпринимательской деятельности фактически невозможно, но, зная источник потерь, предприниматель способен снизить их уровень, уменьшив действие не очень благоприятных факторов.

Использованные источники:

1. Белых, В.С. Предпринимательское право России /В.С. Белых, М: Проспект 2009. - 656 с.
2. Глазова, Е.В. Сорокина, А.В Терехова, Л.Н. Предпринимательское право Е.В. Глазкова А.В. Сорокина Л.Н. Терехова, М.: «Аллель-2000», 2005 - 564
3. Жилинский, С.Э. Предпринимательское право (Правовые основы предпринимательской деятельности) / С.Э. Жилинский, 8-е изд., пересмотр. и доп. - М.: Норма, 2007. -- 944 с.
4. Калапуц, П.А. Организация предпринимательской деятельности. Учебное пособие / П.А. Калапуц, М: МГОУ, 2008. - 399 с.

5. Кудинов, В.А. Предпринимательское (хозяйственное) право: Учебное пособие / В.А. Кудинов, М: Дашков и К?, 2009. С- 579 с.
6. Лаптев, В.В. Предпринимательское (хозяйственное) право: Учебник, М: Волтрс Клувер, 2006. - 570 с.
7. Нилов, К.Н. Предпринимательское право России / К.Н. Нилов, М: Флинта МПСИ, 2008. - 304 с.
8. Смагина, И.А. Предпринимательское право / И.А. Самагина, М: Эксмо, 2010. - 288 с.

УДК 001.338

Навасардян А.А., кандидат экономических наук, доцент
доцент кафедры «Основы аудита Учет и анализ банкротств
Бухгалтерский учет и анализ»
ФГБОУ ВПО «Ульяновская ГСХА им. П. А. Столыпина»
Россия , г.Ульяновск
Куроедов И.С.
студент
2 курс, факультет «Экономика и бух учет»
Россия ,г.Ульяновск

ЭНЕРГОЕМКОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ МОЛОЧНО-МЯСНОГО СКОТОВОДСТВА В ХОЗЯЙСТВАХ УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Ключевые слова : сельское хозяйство, социально-экономическое развитие, государственные целевые программы, Ульяновская область, животноводство, скотоводство, энергоемкость, рентабельность, модель, энергоресурсы.

В статье определено значение молочно-мясного скотоводства как одной из основных отраслей животноводства, выделены основные проблемы развития отрасли и причины их возникновения. Обоснована необходимость анализа факторов, влияющих на уровень энергоемкости производства. На основании полученных результатов анализа предложены мероприятия, реализация которых позволит снизить удельные затраты энергии на производство единицы продукции.

В России важнейшей отраслью животноводства является скотоводство, и в частности его молочно-мясное направление. На долю животноводства приходится 44% валовой продукции сельского хозяйства, из них 22,8% составляет продукция, производимая в скотоводстве. Состояние молочно-мясного скотоводства в Ульяновской области на протяжении пяти последних лет характеризуется наличием негативных тенденций сокращения поголовья крупного рогатого скота и выхода приплода в расчете на 100 коров, а также увеличения падежа скота.

Показатели, характеризующие состояние
молочно-мясного скотоводства Ульяновской области.

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014
Поголовье скота, тысяч голов: крупный рогатый скот	164,2	165,1	163,6	157,4	158,0
в том числе коровы	89,3	81,5	79,9	80,7	81,5
Выход приплода в расчете на 100 коров, голов : телят	99	96	97	97	89
Падеж скота, % к обороту стада: Крупного рогатого скота	5,67	5,32	5,30	4,10	4
Средний годовой надой молока на 1 корову,кг	4024	4229	4380	4600	4678
Продукция выращивания скота на одну голову в среднем за год,кг: КРС	105	102	103,4	103,7	104,2

Молочно-мясное скотоводство представляет собой энергоемкую отрасль сельскохозяйственного
производства. Энергопотребление в скотоводстве базируется на энерго-затратах живого труда, кормов, электрической и тепловой энергии, жидкого и твердого топлива. Увеличение объемов производства требует 2-4% дополнительного расхода топлива или электроэнергии.
Производительность труда в данной отрасли определяется уровнем механизации
производственных процессов, в этой связи комплексная механизация в сочетании с внедрением энергосберегающей техники и технологий является важнейшим условием роста эффективности производства.
Молочно-мясное скотоводство является низкоэффективной отраслью животноводства:
уровень рентабельности производства молока составляет всего лишь 20%, а уровень убыточности производства говядины - 24%. Одной из основных причин этого является необоснованный рост цен на энергоносители и продукцию промышленных производств, используемую в сельском хозяйстве.
Таким образом, становится очевидным, что для вывода животноводческой отрасли в целом, и молочно-мясного скотоводства в частности, из кризисного состояния необходима разработка и реализация комплекса мероприятий, направленных на сокращение энергоемкости производства.
Решение указанной задачи предполагает выделение двух взаимосвязанных направлений. Первое - совершенствование структуры энергопотребления, то есть замена дорогостоящих традиционных энергоносителей доступными возобновляемыми источниками энергии. Второе - совершенствование технологических процессов, направленное на

снижение энергопотребления при их выполнении .
В рамках второго направления особую актуальность приобретает анализ факторов, определяющих удельную энергоемкость продукции. Основными видами продукции молочно-мясного скотоводства Ульяновской области являются молоко и прирост живой массы КРС на выращивании и откорме. Исходя из этого, главной целью проделанной работы является исследование факторов, влияющих на удельную энергоемкость молока и прироста живой массы КРС и выявление наиболее значимых.
Анализ удельной энергоемкости молока проводился по совокупности, состоящей из 40 сельскохозяйственных предприятий. В качестве определяющих факторов были выбраны следующие:
- X! - плотность поголовья молочного скота, гол/100 га с.х. угодий;
- X2 - годовой удой молока от одной коровы, ц;
- X3 - удельный объем потребления электроэнергии в расчёте на одну голову, кВт/ч;
- X4 - удельный объем потребления нефтепродуктов в расчёте на одну голову, кг;
- X5 - удельный объем затрат труда на производство 1 центнера молока, чел.-ч.
В ходе анализа матрицы парных коэффициентов корреляции наличие мультиколлинеарности
выявлено не было, то есть зависимость между факторными признаками отсутствует. Дальнейший анализ коэффициентов парной корреляции выявил нецелесообразность присутствия в модели первого факторного признака - плотности поголовья молочного скота (X!). Обратная умеренная связь отмечена между годовым удоем молока от одной коровы (X2) и энергоемкостью 1 центнера молока. Влияние остальных факторов на энергоемкость 1 центнера молока прямое и умеренное.
Таким образом, в дальнейшем при построении корреляционной модели в качестве факторных признаков были использованы:
- X2 - годовой удой молока от одной коровы, ц;
- X3 - удельный объем потребления электроэнергии в расчёте на одну голову, кВт/ч;
- X4 - удельный объем потребления нефтепродуктов в расчёте на одну голову, кг;
- X5 - удельный объем затрат труда на производство 1 центнера молока, чел.-ч.
Уравнение множественной линейной регрессии примет вид:
У= 8,978- 0,35X2+0,01Xз+0,04X4+0,35X5
Коэффициент регрессии при X2 показывает, что с ростом годового удоя молока от одной коровы на 1 центнер энергоемкость 1 центнера молока

снижается в среднем на 0,35 кг. у. т. при постоянстве удельных объемов потребления электроэнергии (X3), нефтепродуктов (X4), а также удельного объема затрат труда (X5).
Коэффициент регрессии при X3 показывает, что увеличение удельного объема потребления электроэнергии на 1 кВт/ч повлечет за собой рост энергоемкости 1 центнера молока в среднем на 0,01 кг. у. т. при постоянстве годового удоя молока от одной коровы (X2), удельного объема потребления нефтепродуктов (X4) и удельного объема затрат труда (X5).
Коэффициент регрессии при X4 показывает, что увеличение удельного объема потребления нефтепродуктов на 1 кг будет способствовать росту энергоемкости 1 центнера молока в среднем на 0,04 кг. у. т. при постоянстве годового удоя молока от одной коровы (X2), удельного объема потребления электроэнергии (X3) и удельного объема затрат труда (X5).
Коэффициент регрессии при X5 показывает, что рост удельного объема затрат труда на 1 чел.-ч приведет к росту энергоемкости 1 центнера молока на 0,35 кг. у. т. при постоянстве годового удоя молока от одной коровы (X2), а также удельных объемов потребления электроэнергии (X3) и нефтепродуктов (X4).
Проверка значимости и надежности коэффициентов регрессии осуществлялась по 1-критерию Стьюдента. Условием значимости и надежности коэффициентов регрессии является превышение фактических значений 1-критерия Стьюдента (12=8,13; 13=5,96; 14=5,91; ^=2,52) над табличным (1тАбл=2,021) [4]. В данной модели это условие соблюдается по всем четырем факторам. Следовательно, коэффициенты регрессии попадают в такой доверительный интервал, где не могут обратиться в ноль, то есть они статистически значимы и надежны.
Значение множественного коэффициента корреляции (Я) составляет 0,91 - это означает, что связь между энергоемкостью 1 центнера молока и рассмотренными факторами (X2, X3, X4, X5) сильная.
Множественный коэффициент детерминации (Я2), равный 0,833 свидетельствует о том, что вариация энергоемкости 1 центнера молока на 83,3% обусловлена вариацией исследуемых в модели факторных признаков, а остальные 16,7% обусловлены влиянием других случайных факторов.
Для проверки адекватности всей модели был использован Б-критерий Фишера. Условием адекватности модели так же является превышение фактического значения Б-критерия Фишера над табличным. Из этого следует, что модель адекватна и полученные результаты надежны, поскольку фактическое значение Б-критерия Фишера составило 43,55, а табличное 2,69 [4].

Таким образом, корреляционно-регрессионный анализ позволил выявить, что наиболее значимыми факторами, определяющими энергоемкость 1 центнера молока, являются годовой удой молока от одной коровы (X2), удельный объем потребления электроэнергии (X3) и нефтепродуктов (X4), а также удельный объем затрат труда (X5). Кроме того, в ходе анализа было выявлено, что рост энергоемкости 1 центнера молока в большей степени обусловлен увеличением затрат труда, в этой связи целесообразно снижать энергоемкость %а счет механизации и автоматизации производства, направленных в первую очередь на исключение ручного труда при раздаче кормов, доении животных и очистке помещений.
Корреляционно-регрессионная модель влияния факторных признаков на удельную энергоемкость прироста живой массы КРС на выращивании и откорме аналогична предыдущей модели.
Факторными признаками, определяющими энергоемкость 1 центнера прироста живой массы, являются:
- X! - плотность поголовья скота на выращивании и откорме, гол/100 га с.х. угодий;
- X2 - удельный объем потребления электроэнергии в расчёте на одну голову, кВт/ч;
- X3 - удельный объем потребления нефтепродуктов в расчете на одну голову, кг;
-X4 - удельный годовой прирост живой массы КРС на выращивании и откорме, кг/гол;
-X5 - удельный объем затрат труда на производство 1 центнера прироста живой массы, чел.-ч.
Анализ матрицы парных коэффициентов корреляции наличие мультиколлинеарности не выявил.
Как и в предыдущем случае отмечена слабая связь между плотностью поголовья на выращивании и откорме (X1) и результативным признаком - энергоемкостью 1 центнера прироста живой массы. Присутствие данного факторного признака в модели нецелесообразно.
Влияние удельного объема потребления электроэнергии в расчете на 1 голову (X2) на энергоемкость 1 центнера прироста живой массы прямое и сильное.
Зависимость энергоемкости 1 центнера прироста живой массы от удельного объема потребления нефтепродуктов (X3) следует характеризовать как прямую и умеренную.
Связь между удельным годовым приростом живой массы КРС на выращивании и откорме (X4) и энергоемкостью 1 центнера прироста обратная и умеренная.
Прямое умеренное влияние на энергоемкость 1 центнера прироста оказывает удельный объем затрат труда (X5).
Таким образом, в дальнейшем, в модели будет рассмотрено влияние

удельного объема потребления электроэнергии (X2), нефтепродуктов (X3), удельного годового прироста живой массы КРС на выращивании и откорме (X4) и удельного объема затрат труда (X5) на энергоемкость 1 центнера прироста живой массы КРС на выращивании и откорме. Уравнение множественной линейной регрессии следующее: У=71, 136+0,08X2+0,89X3 -0,44X4 +0,09X5

Коэффициент регрессии при X2 показывает, что с увеличением удельного объема потребления электроэнергии на 1 кВт/ч энергоемкость 1 центнера прироста будет увеличиваться на 0,08 кг. у. т. при постоянстве удельного объема потребления нефтепродуктов (X3), удельного годового прироста живой массы КРС на выращивании и откорме (X4) и удельного объема затрат труда (X5).

Коэффициент регрессии при X3 показывает, что увеличение удельного объема потребления нефтепродуктов на 1 кг будет способствовать росту энергоемкости 1 центнера прироста живой массы на 0,89 кг. у. т. при постоянстве удельного объема потребления электроэнергии (X2), удельного годового прироста живой массы КРС на выращивании и откорме (X4) и удельного объема затрат труда (X5).

Коэффициент регрессии при X4 показывает, что с увеличением удельного годового прироста живой массы КРС на выращивании и откорме на 1 кг энергоемкость 1 центнера прироста живой массы будет снижаться на 0,44 кг. у. т. при постоянстве удельного объема потребления электроэнергии (X2), нефтепродуктов (X3) и удельного объема затрат труда (X5).

Коэффициент регрессии при X5 показывает, что в результате увеличения удельного объема затрат труда на 1 чел-ч энергоемкость 1 центнера прироста живой массы КРС возрастет на 0,09 кг. у. т. при постоянстве удельного объема потребления электроэнергии (X2), нефтепродуктов (X3) и удельного годового прироста живой массы КРС на выращивании и откорме (X4).

Полученные коэффициенты регрессии статистически значимы и надежны, поскольку фактические значения 1-критерия Стьюдента (12=10,1; 13=13,6; и=9,94; 15=3,61) больше табличного значения (1тАбл=2,021) [4]. Другими словами коэффициенты регрессии при X2, X3, X4, X5 попадают в такие доверительные интервалы, где не могут обратиться в ноль.

Значение множественного коэффициента корреляции (R) составило 0,97. Следовательно, совокупное влияние рассмотренных факторов (X2, X3, X4, X5) на энергоемкость 1 центнера прироста живой массы сильное. Значение множественного коэффициента детерминации (R2) составляет 0,944 - это

свидетельствует о том, что вариация энергоемкости 1 центнера прироста живой массы КРС на выращивании и откорме на 94,4% обусловлена вариацией исследуемых в модели факторных признаков, а остальные 5,6% обусловлены влиянием других случайных факторов. Условие адекватности модели соблюдается, так как фактическое значение F-критерия Фишера (F®aKt=147,632) , больше табличного (FTAEn=2,69) [4].

Таким образом, построенная корреляционно-регрессионная модель, позволяет сделать вывод о том, что наиболее % значимыми факторами, определяющими энергоемкость 1 центнера прироста живой массы КРС, являются удельный объем потребления электроэнергии (X2), нефтепродуктов (X3), удельный годовой прирост живой массы КРС на выращивании и откорме (X4), а также удельный объем затрат труда (X5). В ходе анализа было выявлено и то, что рост энергоемкости 1 центнера прироста живой массы КРС на выращивании и откорме в большей степени обусловлен увеличением удельного объема потребления нефтепродуктов и удельного объема затрат труда, тогда как влияние удельного объема потребления электроэнергии менее значимо. В связи с этим, основным направлением снижения энергоемкости 1 центнера прироста живой массы КРС на выращивании и откорме следует рассматривать комплексную электрификацию производственного процесса, которая в первую очередь должна предполагать применение автоматизированных средств и исключение ручного труда при раздаче кормов. Общий вывод по результатам проделанной работы заключается в том, что наибольшее влияние на удельную энергоемкость основных видов продукции молочно-мясного скотоводства оказывают факторы, которые посредством грамотной организации производственного процесса и систематического учета потребляемых энергоресурсов могут быть значительным образом оптимизированы, что позволит существенно сократить энергетические затраты.

УДК 331.101

Никитенкова О. В., кандидат экономических наук
доцент кафедры менеджмента
«Смоленский государственный университет» г. Смоленск

РОССИЙСКИЕ ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОМ В ИСТОРИЧЕСКОМ РАЗРЕЗЕ

В статье рассматривается исторический подход к процессу управления в российских условиях, выделяются особенности персонала, как объекта управления, а также руководящих работников, как субъекта.

Ключевые слова: кризис управления, стимулы к труду, управление кадровым потенциалом предприятия, рабочая сила и занятость, производительность труда, социальные процессы, уровень жизни.

Nikitenkova Olga
PhD, assistant professor of management
Federal State Educational Institution of Higher Professional Education
"Smolensk State University" Smolensk

RUSSIAN MANAGEMENT FEATURES LABOUR IN HISTORICAL CONTEXT

The article examines the historical approach to the process of governance in the Russian context, especially the staff allocated as the control object, as well as executives, as the subject.

Keywords: crisis management, work incentives, human resources management of the enterprise, labor and employment, labor productivity, social processes, the level of life.

Кризис управления трудом в постсоветской России – общепризнанный факт в экономической литературе. На уровне сельскохозяйственных предприятий он проявляется в ослаблении трудовой мотивации работников, ухудшении социально-психологического климата на селе, количественных и качественных характеристик рабочей силы в целом, в катастрофическом падении ее цены на фоне беспрецедентного для мирного времени свертывания производства во всех отраслях [6, с.128].

Переход страны к рыночной экономике, попытки выхода на мировой уровень требует от предприятий повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции на базе внедрения достижений научно-технического прогресса, новых, эффективных форм хозяйствования и современных методов управления персоналом.

В этих условиях перед управляющими всех уровней предприятий встает ряд вопросов, основными из которых являются:

- Какой именно должна быть стратегия и тактика современного предприятия?
- Каким способом рационально организовать финансовую деятельность предприятия?
- Как можно максимально повысить эффективность управления трудовыми ресурсами?

Ни одна из этих задач не может быть эффективно реализована без создания действующих стимулов к труду и проявлению творческих способностей и предприимчивости в сочетании с высокой организованностью и дисциплиной. Можно отметить, что системы человеческих взаимоотношений в процессе труда является огромным резервом повышения производительности труда и эффективности производства.

Решения любых задач на предприятии должны быть неразрывно связаны с тем, кто будет решать эти задачи. Вне зависимости от принятой модели построения взаимоотношений с подразделениями, руководство предприятий не должно жестко регламентировать их деятельность, а

должно всячески подчеркивая их самостоятельность. Но в то же время, деятельность подразделений должна очень жестко контролироваться по результатам. В связи с переходом многих предприятий к новым формам собственности перед руководителями всех уровней возникают серьезные проблемы в области психологии и организации управления вообще и персоналом в частности.

Одной из основных причин сбоев в работе предприятия, как на начальных этапах его существования, так и в будущем, как правило, является текучесть кадров. Однако есть и еще одна существенная причина – кризис управления, основанного на том, что большинство руководителей при существующем объеме перемен внутри организации часто забывают об изменениях и в психологии работников, о необходимости создания системы управления персоналом. В основном именно психологические барьеры встают на пути прогрессивных преобразований на предприятии, порождают текучесть кадров и нездоровую психологическую атмосферу в коллективе, провоцируя конфликты и выполнение обязанностей с низкими показателями качества. К сожалению, власть любого ранга автоматически придает нужный вес и авторитет лицу, занимающему определенный пост, а также наделяет его определенными навыками и способностями к управлению, которыми оно не обладает. Именно поэтому есть так много недалеких, бесталанных, грубых и некомпетентных руководителей, не считающих нужным обращаться к опыту управления персоналом.

Кризис в сфере труда привел к деформированию поведения персонала в сфере производства. Основная особенность работников в том, что кроме выполнения производственных функций, они являются активной составляющей производственного процесса. Работники могут способствовать росту эффективности производства, могут относиться безразлично к результатам деятельности предприятия, на котором работают, а могут противодействовать нововведениям, если они нарушают привычный для них ритм и условия работы. Некоторые зарубежные авторы вопросы управления персоналом выделяют в самостоятельный раздел в рамках темы «Обеспечение эффективности деятельности организации» [2,с.287].

Для того, чтобы успешно управлять кадровым потенциалом предприятия, необходимо четко представлять основные механизмы и закономерности, по которым осуществляется работа с кадрами, на что нужно обратить внимание, иными словами руководителю необходимо владеть современными технологиями управления трудовыми ресурсами.

Судя по общему кризису экономики на отечественных предприятиях эффективность работы с персоналом недостаточна. Не вызывает сомнений вопрос изучения эволюции подходов к управлению. Реформирование российской экономики на протяжении последнего десятилетия показало, что основная проблема связана не с недостатком инвестиций или

отсталостью технологий, а с кризисом управления. «Научиться управлять – значит выжить, устоять и развиваться дальше»[3,с.564].

Особое значение играет знание истории управления. Каждый этап в развитии общества, социально-экономической системы накладывал неизгладимый отпечаток на систему управления с научно-практической стороны. Многие элементы имеют свой корень в прошлом, поэтому их понимание изучение имеет важное значение. За последние несколько десятилетий наука об управлении в России трансформировалась из общей политической экономики социализма в самостоятельный раздел знаний. Это произошло в течение трех периодов [1,с.105-116]:

1-ый период – 50-е годы. Экономика труду существует как часть политической экономии социализма. В ее рамках рассматриваются следующие вопросы: социалистический труд и основы его организации; особенности организации социалистического труда; формирование и использование трудовых ресурсов; планирование труда; нормирование труда; оплата труда; производительность труда: ее значение, факторы и резервы роста.

Результаты всех исследование рассматриваются в сравнении капиталистического способа производства и социалистического. И, что естественно, социалистический строй считается наиболее прогрессивным. Вопросам планирования труда уделяется огромное внимание, так как тотальное планирование – это главная особенность социалистического способа производства. Но вопросы управления персоналом отдельно не выделяются, а изучаются в общем курсе экономики труда, которая в это время была практически тождественна организации труда.

60-е годы. В изложении проблем экономики труда еще достаточно сильно чувствуется влияние литературы по политической экономии. Вопросы механизации и автоматизации труда излагаются исключительно тезисно, но определенное внимание уделяется проблемам применения вычислительной техники в решении задач управления. А вопросы управления персоналом по-прежнему решаются в рамках экономики труда.

70-е годы. Круг, изучаемых в экономике труда, вопросов расширяется. К ним относятся следующие: сравнительный анализ социалистической и капиталистической организации труда; научно-технический прогресс и его роль в росте производительности труда; нормирование, организация и оплата труда; социалистическая дисциплина; социалистическое соревнование; подготовка кадров и их воспроизводство; уровень жизни трудящихся.

Также находят свое отражение в ряде исследований и вопросы автоматизации управленческой деятельности. Но управление персоналом в качестве самостоятельного предмета еще не определено.

Первая половина 80-ых годов. Подчеркивалась роль государственного плана. Шло широкое внедрение ЭВМ в управленческие процессы, в связи с

чем вопросам автоматизации стало уделяться значительно большее внимание, что, в свою очередь, сказалось на появлении исследований в этой области, также посвященных разработке экономико-математических моделей в кадровой системе. 2-ой период – вторая половина 80-х годов: самостоятельные исследования в области управления персоналом отсутствуют. Экономика труда еще опирается на партийные документы, однако принципы демократизации и гласности уже влияют на исследования в области управления трудом.

Вначале 90-х годов начинается зарождение рыночной экономики и становится характерным ослабление влияния КПСС в кадровой сфере. Начинается привлечение в страну иностранных компаний, работа которых базируется на таких понятиях, как «рынок труда», «конкурсный отбор», «карьера» и др. что, в свою очередь, способствовало активизации изменений в подходах к управлению персоналом. Происходит более глубокое внедрение вычислительной техники. 3-ий период – конец XX века – начало XXI века. Для этого периода характерно еще не стабильное состояние экономики, но уже достаточно прочные рыночные позиции. Соответственно, возникает ряд проблем, требующих решения [1,с.105-116].

Таким образом, в настоящее время кардинально изменилось определение экономики труда. Теперь в ее рамках рассматриваются следующие вопросы: рабочая сила и занятость; производительность труда; организация, нормирование, оплата труда и материальное стимулирование; анализ эффективности использования трудовых ресурсов; социальные процессы; уровень жизни.

Меняется роль и место работника в производственной системе, и как следствие, - появляется новое направление исследований – управление персоналом, которое подразумевает: планирование персонала; подбор, отбор, наем персонала; подготовку, переподготовку и повышение квалификации персонала; мотивация и стимулирование труда; аттестация персонала; стили управления; коммуникации в трудовом коллективе.

Существуют различные научные теории и подходы к управлению людьми. С одной стороны концепции базируются на принципах и методах административного управления, а с другой – на всестороннем развитии личности и теории человеческих отношений. Выделяя в качестве основного объекта человека, они раскрывают различные аспекты и методы решения проблемы управления человеческими ресурсами. В зависимости от роли работника на предприятии мы выделим следующие основные концепции и подходы к управлению человеческими ресурсами:

1. Использование человеческих ресурсов с конца XIX в. до 60-х гг. XX в. Вместо человека в производстве рассматривалась лишь его функция - труд, измеряемый затратами рабочего времени и заработной платой. На Западе эта концепция нашла отражение в марксизме и тейлоризме. В

основе «инженерного» подхода, так названного Ф.У. Тейлором, лежал анализ затрат рабочего времени по элементам производственного процесса. Дальнейшее развитие этого подхода нашло свое отражение в исследованиях Френка и Лилиан Гилберт, Г. Форда и других исследователей. Одним из основных недостатков этих исследований считается полное отсутствие рассмотрения социально-психологических факторов, а также внимания к творческим способностям работника [5,с.267].

2. Управление персоналом. Научной основой этой концепции, которая получила свое развитие с 30-х гг., была теория бюрократических организаций, когда человек рассматривался через формальную роль – должность, а управление осуществлялось административные механизмы: принципы, методы, функции и полномочия. Широкую популярность приобрел подход к управлению как к процессу, в котором учитывалась вся сложность и динамичность происходящих в организации процессов. То есть управление понималось как непрерывный процесс выполнения взаимосвязанных функций: планирования, организации, руководства, координации, мотивации, контроля, подбора и оценки персонала, разрешения конфликтов.

3. Управление человеческими ресурсами. Изменяется понимание человека: он стал рассматриваться не как элемент структуры, а как не возобновляемый ресурс – элемент социальной организации, образованный на единстве трех компонентов: состояние работника, социальные отношения и трудовая функция. В российской практике данная концепция используется исключительно фрагментарно примерно с 70-х гг. А в годы перестройки она получила распространение в качестве «активизации человеческого фактора». Данная концепция предусматривает необходимость капиталовложений в формирование, развитие и использование трудовых ресурсов, исходя из экономических соображений. То есть для привлечения более квалифицированных работников, их обучения и поддержания в трудоспособном состоянии, создавая условия для проявления творческой активности каждого сотрудника. Это есть инвестиции в развитие человеческого капитала.

4. Управление человеком. Данная концепция рассматривает человека как основной субъект предприятия и объект управления, которые не может рассматриваться как «ресурс». Причем структура предприятия и его стратегия строятся исходя из желаний и способностей человека.

Дальнейшее развитие получили системный и ситуативный подходы, которые позволяют увидеть системную сущность явления, процесса, выявить взаимосвязи субъектов отношений. В разных источниках литературы в систему «управление персоналом» входит различное количество элементов. То есть в настоящее время еще не выработано единого подхода в отношении управления персоналом. Наиболее полное

представление системы управления персоналом, на наш взгляд, приводит Оганесян И.А. [4,с.118], который рассматривает девять функциональных подсистем с соответствующим комплексом решаемых задач:

1. Подсистема условий труда: психофизиологические, эргономические, эстетические факторы;
2. Подсистема трудовых отношений: взаимоотношения на всех уровня предприятия, конфликтные и стрессовые ситуации;
3. Подсистема оформления и учета кадров: прием, перемещение, увольнение, профориентация;
4. Подсистема планирования, прогнозирования и маркетинга персонала: рынок труда, реклама, потребность в персонале, оценка кандидатов на вакантные должности, кадровый потенциал, стратегия управления персоналом;
5. Подсистема развития кадров: обучение, переобучение, повышение квалификации, адаптация, карьерный рост;
6. Подсистема анализа и развития средств стимулирования: нормирование, формы поощрения и оплаты труда;
7. Подсистема юридических услуг: правовые аспекты трудовой деятельности;
8. Подсистема развития социальной инфраструктуры: жилищно-коммунальное хозяйство, общественное питание, объекты образования, здравоохранения, культуры и спорта;
9. Подсистема разработки оргструктуры управления: анализ и разработка организационной структуры, штатное расписание.

Естественно, что новые экономические условия, в которых оказалась Россия в последние десятилетие, заставили администрацию предприятий пересмотреть все организационные аспекты своей деятельности. Изменения, в частности, коснулись производства (новые технологии и техника), персонала (качественные и количественные требования к персоналу), управления (новые информационные технологии и методы).

Направление и темпы развития в современной экономике в значительной мере основываются на ценностях человека, которыми он руководствуется в процессе своей деятельности, то есть менталитете.

Все компоненты управления – поиск цели, определение направления и скорости движения к ней – очень тесно связаны с национальным менталитетом и возможностями его адаптации к новым условиям, возникающим в процессе управления.

Некоторые черты российского национального характера противоречат развитию рыночных отношений. На первом месте стоит отсутствие законопослушности. То есть человек привык жить не по законам, а по каким-то очень зыбким «понятиям». Он не привык жестко требовать ни от других, ни, естественно, от себя. Также следует отметить, что за годы реформ русский человек выработал ожидание оказаться обязательно

обманутым. А это порождает крайнюю степень проявления индивидуализма, то есть человек становится неспособным чем-либо жертвовать ради блага общества.

Рынок всеми воспринимается как арена для борьбы мафиозных кланов, а собственность как нечто украденное. На все реформы общество отвечает вымиранием, превращаясь в «безвольную асоциальную» массу. Оно подавлено заботами о выживании, не видит будущего и боится его. В таких условиях нельзя говорить ни о каком альтруизме и патриотизме, самооценка не только снижается, а становится негативной. Меняется даже менталитет. Особенности менталитета также обусловили комплекс неполноценности перед западной цивилизацией. Который, в свою очередь, порождал два вида чувств: неприязнь (в чем-то ненависть) и тупое копирование. В результате такого пути развития России у людей сложился рабский менталитет, несвойственный рыночной экономике. И все попытки реформирования системы управления методом «шоковой терапии» привели к криминальной структуризации общества и, в принципе, к тупиковой ситуации, из которой жизненно важно найти выход посредством совершенствования системы управления персоналом.

Использование источники:

1. Гутгарц Р.Д. Эволюция подходов к проблеме управления кадрами предприятия // Менеджмент в России и за рубежом, 2002. - №5. – С.105-116.
2. Макконелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. – М.: Республика, 2003. – 399с.
3. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. – М.: Дело, 1997. – 704с.
4. Никифорова А.А. Рынок труда: занятость и безработица. – М.: Международные отношения, 2003. – 341с.
5. Питерс Т., Уотермен Р. В поисках эффективного управления: Опыт лучших компаний / Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1986. 423с.
6. Рофе А.И., Збышко Б.Г., Ишин В.В. Рынок труда, занятость населения, экономика ресурсов для труда: Учебное пособие. – М.: Изд-во «МИК», 2006. – 154с.

УДК 001.201

Орехов Г.С.
старший преподаватель кафедры МиИАЭП
Полякова К.О.
студент 3 курса
ФГБОУ ВПО «ОГУ»
Россия, г. Орел

РАСЧЕТ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ ИС В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: в статье рассматривается внедрение ИС для автоматизации проектно-сметных работ в строительной организации, а также анализируются возможные способы расчета эффективности от их внедрения.

Ключевые слова: информационные системы (ИС), автоматизация, программные продукты, проектно-сметная документация, эффективность.

С ростом документации, в частности, по проектно-сметным работам, объема информации, а также необходимостью ее формирования в доступном для всех виде появляется необходимость создания единого информационного пространства строительных организаций. Внедрение информационных систем (ИС) в организацию является способом его создания. Таким образом, ИС позволяют отказаться от бумажной документации, предназначены для хранения, поиска и обработки информации, а главное, представляют собой инструмент для принятия грамотных решений [1].

Создание ИС в строительстве определяется многообразием программных продуктов, которые дают возможность автоматизировать деятельность практически всех процессов функциональных подразделений организаций.

Составление проектно-сметной документации ручным способом представляет собой очень трудоемкий и длительный процесс, состоящий из большого количества ошибок и просчетов. Поэтому в настоящее время он является автоматизированным практически во всех строительных организациях. Внедрение программных продуктов призвано автоматизировать и без того трудные технические операции, которые связаны с составлением проектно-сметной документации, позволяя моментально рассчитывать стоимость строительства, вовремя заносить изменения в сметный расчет и оформлять эту документацию должным образом. С помощью сметных программ возможно, как уже было сказано, осуществить расчет стоимости строительства, а также составить и выпустить документацию на этапе учета выполненных работ.

Существует большое количество сметных программ, которые отличаются как функциональными возможностями, так и простотой

освоения, удобством работы, ценой, качественным сопровождением и другими параметрами. Популярны такие программы, как «Гранд Смета», «WinАверс», «WinСмета», «АО», «Smeta.ru», «ТурбоСметчик». Существуют и другие программы, которые используются в некоторых определенных регионах и строительных организациях. Решаемые с помощью них задачи можно разделить по степени трудности на простые и универсальные.

Простые программы направлены на создание стандартных расчетов и не предъявляют высокие требования к уровню образования и компьютерным знаниям сотрудника. Такие программы рассчитывают стоимость строительства базисно-индексным или ресурсным методом. С помощью простых программ возможно создание первичных сметных документов – локальных смет, а также актов о выполненных работах.

Универсальные программы производят расчет стоимости строительства, используя все методы. Встроенные функции позволяют автоматическим способом осуществлять большое количество операций. Эти сметные программы зависят от уровня образования работника и предполагают использование компьютера на уровне опытного пользователя.

В последние годы также широко известны сметно-аналитические комплексы, обладающие большим количеством дополнительных и сервисных функций. Они позволяют не только осуществлять сметные расчеты, но и создавать аналитические отчеты для принятия управленческих решений [2].

Внедрение представленных выше программных продуктов в строительные организации связано с капитальными вложениями на их приобретение и создание проектно-сметной документации, проведением предварительных работ и обучением персонала. Поэтому внедрению должно предшествовать экономическое обоснование целесообразности внедрения ИС. Это значит, что должна быть исчислена эффективность внедрения ИС в строительных организациях.

Эффективность ИС обозначает исчисление эффективности применения автоматизированных информационных технологий. А эффективность автоматизированного преобразования информации представляет собой применение средств вычислительной и организационной техники при образовании, передаче и обработке исходных данных.

Так, расчет эффективности от внедрения информационной системы состоит из нескольких основных показателей:

1. Расчета годовой экономической эффективности.

Для расчета применяется способ, который предполагает сравнение приведенных расходов по базовому и внедряемому вариантам.

Годовая экономическая эффективность рассчитывается по формуле:

$Эг = ((Тб + Ен * Кб) - (Тв + Ен * Кв)) * В$, где

Тб, Тв – годовые текущие расходы в базовом и внедряемом вариантах;

Кб, Кв – годовые капитальные расходы в базовом и внедряемом вариантах;

Ен – нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений, минимальный допустимый уровень которого равен 0,15;

В – количество единиц программных продуктов, использованных в текущем году.

2. Расчета срока окупаемости расходов в годах.

Срок окупаемости расходов в годах определяется по формуле:

$Ток = \frac{(Кв - Кб)}{Эг}$, где

Кб, Кв – годовые капитальные расходы в базовом и внедряемом вариантах;

Эг – годовая экономическая эффективность.

При расчете экономической эффективности в капитальных и текущих расходах необходимо учитывать только те, которые имеют различия в базовом и внедряемом вариантах [3].

Совокупный набор этих показателей позволяет увеличить эффективность от внедрения ИС, помогает в выборе наиболее рационального варианта программного продукта, а также позволяет наглядно оценить результаты его внедрения.

Таким образом, ИС в строительных организациях в настоящее время имеют большое значение для автоматизации проектно-сметных работ. Они стремятся к достижению таких целей, как автоматизация разработки сметной документации и расчетов по проведенным работам, а также использование нескольких методов расчета стоимости строительства, контроль расходов денежных средств и списание материальных ресурсов.

Использованные источники:

1. Пеньковский Г.Ф. Основы информационных технологий и автоматизированного проектирования в строительстве: конспект лекций. - СПб.: СПбГАСУ, 2008. - 150 с.
2. Автоматизация сметных расчетов [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://piter-smeta.ru/wp-content/smeta/smetnoe%20delo/avtomat.pdf
3. Расчет эффективности внедрения ИС [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.economica-upravlenie.ru/content/view/253/206/

УДК 001.201

Осипян С. В.
студент
3 курс, факультет «Экономический»
Ставропольский государственный аграрный университет
Россия, г. Ставрополь
Шлаев Д. В., кандидат технических наук, доцент
зав. кафедрой «Информационные системы»
Ставропольский государственный аграрный университет
Россия, г. Ставрополь

ВНЕДРЕНИЕ В ОРГАНИЗАЦИИ ПРОГРАММНОГО ПРОДУКТА ПО УПРАВЛЕНИЮ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ

В данной статье рассмотрены основные проблемы и процедура внедрения информационных систем в управлении бизнес-процессами в российских компаниях.

Ключевые слова: бизнес-процесс, информационная система управления бизнес-процессами, программное обеспечение, программный продукт.

This article considers the main problems and the procedure of implementation of information systems in the management of business processes in Russian companies.

Keywords: business process management information system business processes, software, software.

Система управления бизнес-процессами (Business Process Management System или BPM-система) формируется на основе моделирования бизнес-процессов организации с помощью наглядных диаграмм, с последующей загрузкой описаний состояния организации в компьютерную систему и контролем исполнения процессов в деятельности предприятия. По данным анализа, осуществленного в сфере управления бизнес-процессами к 2014 г. мировой объем рынка BPM – управления бизнес-процессами составил почти $11 млрд., продемонстрировав рост в 16% по отношению к предыдущему году. Даже в условиях кризиса более трети компаний во всем мире не сокращали расходы на BPM. В России этот рынок сейчас находится в развитии [1], то есть рынок готов к использованию BPM- систем и некоторые компании внедряют такие системы в свою деятельность, но полного перехода на автоматизированное управление бизнес-процессами еще не произошло. В последнее время многие компании, ориентированные на долгосрочный успех в бизнесе, склоняются к процессному методу управления [1]. Суть этого метода заключается в системном управлении отдельными бизнес-процессами. В большинстве случаев у компании недостаточно информации, необходимой для успешной реализации процессного управления, а также компания не осуществила необходимых исследований для того, чтоб внедрять новые

программные продукты и в результате попыталась автоматизировать процессы в несовершенных для системного подхода формах.

Многие российские компании понимают важность автоматизации бизнес-процессов в своей деятельности и готовы этим заниматься. Такой вывод можно сделать по результатам опроса проведенного компанией Database Intelligence представленного на сайте клуба CNews, в котором участвовали некоторые российские компании из сферы ИТ. В ходе опроса участникам был задан вопрос: «С какой целью вы готовы внедрить в свою деятельность BPM-системы?» и были даны варианты ответов:

1. Автоматизация бизнес-процессов;
2. Отчетность;
3. Контроль;
4. Что это такое?

В результате опроса, большее количество голосов набрал первый ответ-около 40% голосов [4]. Очевидно, что лидерами в применении процессного управления являются компании банковского сектора и сектора телекоммуникаций, то есть те компании, у которых очень сильна информационная база и достаточно большие доходы. Эти компании для автоматизации своей деятельности редко используют системы на платформе 1С. Однако, как известно, для среднего бизнеса в России 1С является стандартом, и ни для кого не секрет, что большая часть российских компаний использует программные продукты 1С в качестве основной системы учета [4]. Но стоит заметить, что система 1С используется не в полной мере – в основном используются ее составляющие. К тому же, информационные системы управления бизнес-процессами обычно вызывали недоверие со стороны руководителей, которые всё ещё тяготели к бумажным документам, но такая ситуация стала меняться [2, с. 261]. В настоящее время тенденция развития меняется – в российских компаниях чаще внедряются программные продукты, позволяющие контролировать, планировать деятельность организации в сфере производства, финансов, сбыта, маркетинга, сервисного обслуживания и в других сферах. Можно определить основные сдерживающие развитие факторы, а именно: недостаточность квалифицированных специалистов, сложность освоения, в связи с небольшим количеством достаточно понятных и русифицированных программных продуктов, а также в связи со значительной стоимостью качественных продуктов позволяющих управлять бизнес-процессами [1].

Тем не менее, разработка и внедрение автоматизированных программных продуктов актуализируется в бизнес-среде. В работе обобщены и конкретизированы этапы по внедрению информационных систем управления бизнес-процессами в российских компаниях. На первом этапе формируются требования к программному обеспечению, его

функциональности и интерфейсу. К основным функциям, которые должна выполнять программа относятся:

1. Возможность добавления и редактирования данных;
2. Составление типовых моделей для дальнейшего сравнения;
3. Импорт и экспорт данных в табличные, текстовые форматы;
4. Отслеживание выбранных показателей бизнес-процессов в динамике;
5. Динамическое моделирование;
6. Формирование нескольких вариантов исхода тех или иных событий.

Для того, чтобы программа помогла найти варианты решения проблем, необходимо в нее ввести элементы аудита организации, то есть запрограммировать анкетные вопросы, а также несколько вариантов ответов на каждый из вопросов [3, с. 239]. Каждому ответу должна быть присвоена определенная доля вероятности, которая будет суммироваться с предыдущей, что позволит сформулировать способ решения проблемы. Методы решения проблем для занесения в программу отбираются на основе «лучших практик» из опыта компаний, успешно справившихся с данной проблемой. На втором этапе необходимо написать данный программный продукт в соответствии с требованиями заказчика. На третьем этапе, разработанный программный продукт должен быть протестирован посредством введения в него данных предприятия и оценен ход и результаты его работы. На четвертом этапе осуществляется внедрение в деятельность организации прошедшего тесты программного продукта, интегрирование его с другими существующими в организации информационными системами. Пятый этап заключается в введении необходимых данных в программу и начало её эксплуатации. На протяжении каждого из этапов разрабатывается необходимая документация к программному продукту, которая должна содержать описание, архитектуру, функционал и прочие важные характеристики. При создании системы поддержки управления бизнес-процессами необходимо чтобы она не противоречила уже существующей системе автоматизации деятельности или учета, например, системе 1С, и могла консолидироваться с ней, интегрироваться в существующую программную среду.

Использованные источники:

1. Система управления бизнес-процессами и эффективностью [Электронный ресурс] : – 2006-2014 – Режим доступа: http://www.elma-bpm.ru/functions/
2. Веселова Н.С., Шведенко В.Н. Моделирование информационных ресурсов при процессной организации системы управления предприятием // Программные продукты и системы – 2014. – № 4. – С. 260–264.
3. Осипян С. В. Комплексный анализ системы международного контроля качества аудиторских услуг // Аналитические и финансово-экономические

аспекты развития региональной экономики : сб. науч. тр. по материалам 80-й ежегодной науч.-практ. конф. молодых ученых. Ставрополь, 2015. С. 238-241.
4.Силенко О.Н. Внедрение информационной системы управления производ-ственными процессами [Электронный ресурс] : журнал школы IT-менеджмента / Академия нар. хоз. При правит. РФ. – Электрон.журн. – Москва. – Режим доступа: http://journal.itmane.ru/node/691
5. Шлаев Д.В., Федоренко И.В. Оценка эффективности информационной системы от внедрения информационных технологий на предприятии // Экономические, инновационные и информационные проблемы развития региона: материалы Международной научно-практической конференции. 2014. С. 359-360.

УДК 331.108

Павлова А. А.
студент 3 курса
Харченкова Г. И., доцент, канд. техн. наук
Амурский Государственный Университет
Россия, г. Благовещенск

УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТАМИ ПЕРСОНАЛА В ПАО «РОСТЕЛЕКОМ» АМУРСКИЙ ФИЛИАЛ

В статье представлен анализ социально-психологического климата в компании ПАО «Ростелеком» Амурский филиал, а так же предложены мероприятия по улучшению отношений внутри коллектива.

Ключевые слова: конфликты, социально-психологический климат, анализ, мероприятия по улучшению.

The article presents an analysis of the socio-psychological climate in the company PJSC "Rostelecom" Amur region, as well as proposed measures to improve relations within the team.

Keywords: conflict, socio-psychological climate, analysis, improvement.

Одной из особенностей современного менеджера является умение эффективно управлять людьми, что должно обеспечить функционирование, устойчивое развитие или выживание организации.

Сотрудники компании различны между собой. Собственно, они по-разному воспринимают ситуацию, в которой они оказываются в силу своих индивидуальных особенностей. Различие в восприятии часто приводит к тому, что люди не соглашаются друг с другом при решении какого-то вопроса. Это несогласие возникает тогда, когда ситуация действительно носит конфликтный характер. Конфликт определяется тем,

что сознательное поведение одной из сторон вступает в противоречие с интересами другой стороны.

ПАО «Ростелеком» – крупнейшая компания связи в России, национальный оператор междугородной и международной электросвязи, лидер на российском рынке телекоммуникационных услуг. Компания имеет широкое признание на мировом рынке телекоммуникаций. Тесно сотрудничает с зарубежными операторами, принимает участие в реализации крупнейших международных телекоммуникационных проектов и является членом Международного союза электросвязи.

У компании три основные деятельности: предоставление услуг телефонии, телевидения и интернета; и так же она оказывает полный спектр телекоммуникационных услуг.

В компании в г. Благовещенске в настоящее время работает 460 человек. Изучение конфликтности ситуации в компании было проведено с помощью следующих опросов: «Конфликтный ли вы человек?», «Тактика поведения в конфликте», «Оценка глубины конфликта» (рис. 1).

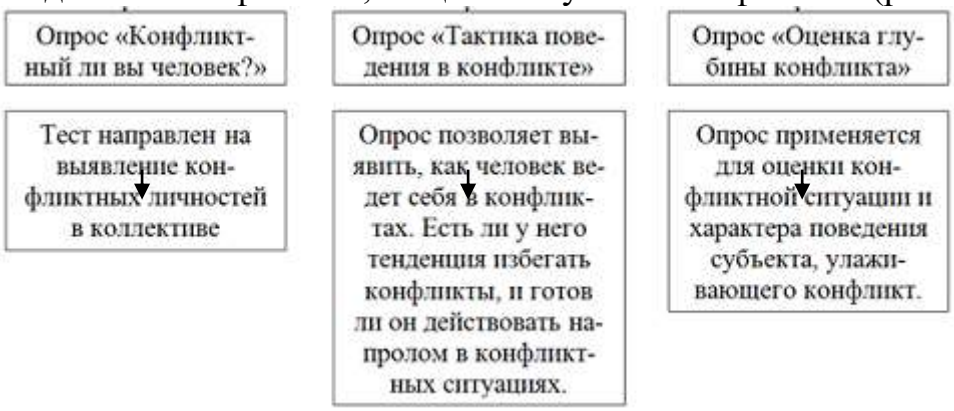


Рисунок 1 – Опросы

Для изучения был выбран «отдел эксплуатации гражданских объектов» в количестве 14 человек, все опросы проводились анонимно.

Первый опрос, проведенный среди сотрудников показал, что больше половины их них (71 %) относятся к конфликтным личностям, но, несмотря на это конфликтность может не выражаться в открытой форме. То, что конфликты в изучаемой группе не являются нормой поведения, показал второй опрос, где изучалась тактика поведения в конфликте.

Большинство сотрудников не имеют яркой тенденции к конфликтам, но и не пытаются абсолютно избегать их, так же у сотрудников нет яркой тенденции к действиям напролом в конфликтных ситуациях. Таким образом, можем сказать, что если в данной группе возникают разногласия, то большинство сотрудников не будут настаивать на своем мнение до конца и есть вероятность найти компромисс.

Действия руководителя в конфликтах показал опрос – оценка глубины конфликта. Сами сотрудники, отвечая на него, показали – как должен вести себя руководитель внутри коллектива. После опроса

получены следующие результаты, что для 71 % сотрудников отдела необходим наставник, который будет не просто улаживать конфликт, а указывать, как необходимо делать, а как нет. Для 29 % необходим руководитель-психолог, который будет погружаться в саму проблему, и искоренять ее изнутри. Ни для одного из сотрудников не нужен руководитель-обвинитель, хотя роль менеджера в коллективе должна быть направлена не на воспитание своих сотрудников, а на указание их неверных действий.

Таким образом, персонал отдела не стремится к конфликтам в коллективе, но при появлении его не отступится от своего мнения, и будет отстаивать его до последнего.

На основе проведенного анализа можно сформулировать проблему. Проблема состоит в разном восприятии сотрудников компании ситуаций возникающих внутри коллектива.

Для того, чтобы снизить или искоренить конфликты в компании необходимо правильно ими управлять, для этого можно использовать различные мероприятия:

а) ежемесячные встречи с психологом, которые могут носить как обязательный характер для всего персонала, так и выборочный для более агрессивных и конфликтных личностей. Психолог в силу своей квалификации поможет сотрудникам разобраться с собственными разногласиями, научиться лучше понимать свои мысли;

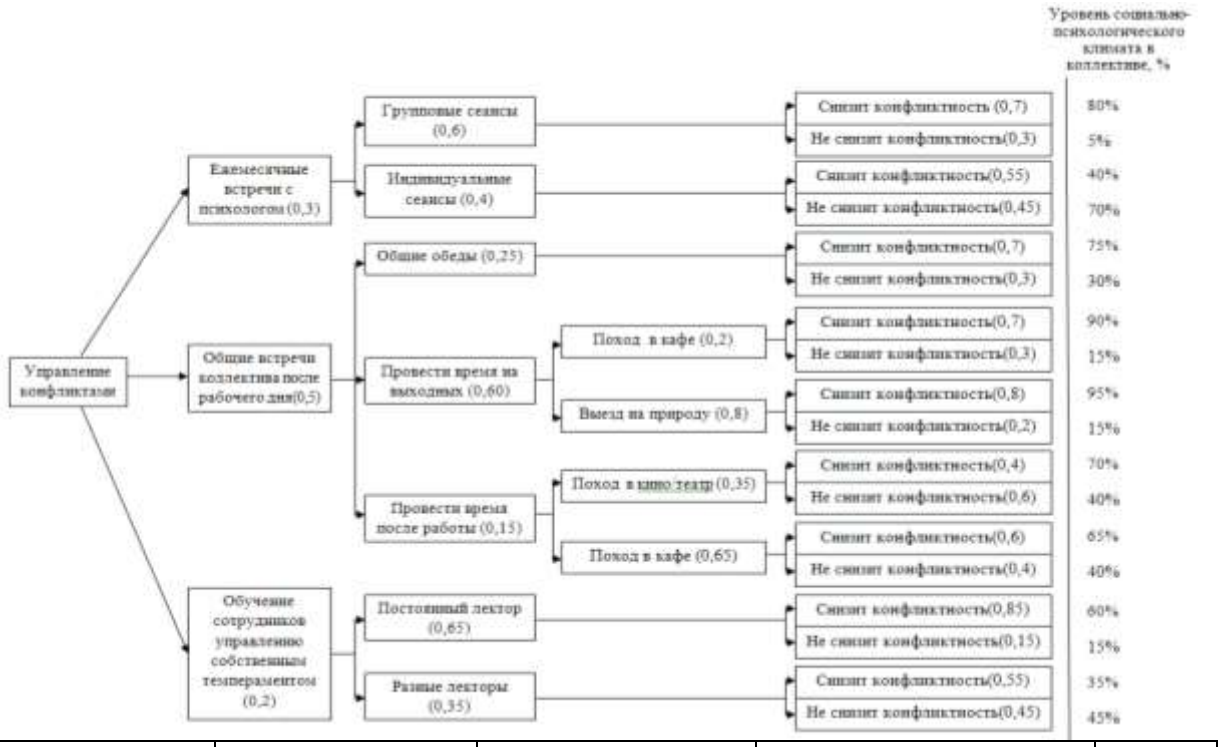
б) общие встречи коллектива после рабочего дня, могут проводиться как во время обеда, так и в любое удобное для сотрудников время. Встречи в неформальной обстановке позволят найти общий язык с коллегами и возможно преодолеть преграды в непонимании друг друга;

в) обучение сотрудников управлению собственным темпераментом – они могут состоять во встречах со специалистом, который проводит лекции по возможностям человеческого организма сдерживать свои эмоции, если они не уместны. Лекции расширят знания персонала о возможностях своего организма в мозговой и эмоциональной деятельности, а так же как эти функции организма могут работать в синтезе или отдельно друг от друга.

Из предложенных мероприятий можно выбрать те, которые в наибольшей степени будут удовлетворять персонал отдела. Для этого был применен метод экспертных оценок, где учитывалось мнение трех сотрудников (табл. 1). Экспертам было предложено расставить оценки каждого мероприятия по их собственному приоритету, где 1 – самое наилучшее мероприятие, 2 - хорошее мероприятие, 3 – не совсем хорошее мероприятие.

Таблица 1 – Экспертные оценки по выбору мероприятия

Эксперты	Предложенные мероприятия			Сумма рангов
	Ежемесячные встречи с психологом	Общие встречи коллектива после рабочего дня	Обучение сотрудников управлению собственным темпераментом	
1	3	1	2	6
2	3	2	1	6
3	1	2	3	6
Сумма рангов	7	5	6	-



Таким образом, по оценке экспертов можно сказать, что лучшим мероприятием, по мнению экспертов, являются общие встречи коллектива после рабочего дня, так как сумма рангов по данному мероприятию меньше остальных. Выбор данного мероприятия подтвердим с помощью метода «дерево решений» (рис. 2).

Рисунок 2 – Дерево решений

На дереве решений покажем все предложенные мероприятия, ожидаемые результаты, в качестве целевого показателя на дереве решений представлен уровень социально-психологического климата в коллективе в процентах. Рассчитаем математические ожидания каждого мероприятия для того, чтобы узнать какое будет оптимальным (табл. 2).

Таблица 2 – Расчет математического ожидания дерева решений

Мероприятие	Расчет	Математическое ожидание
1 мероприятие		
Ежемесячные встречи с психологом	**([(80*0,7+5*0,3) *0,6] + [(40*0,55+70*0,45) *0,40]) *0,3**	**16,77**
2 мероприятие		
Общие встречи коллектива после рабочего дня	**((750,7 + 30*0,3) *0,25 + ([(90*0,7+15*0,3) *0,2] + [(95*0,8+15*0,2) *0,8]) *0,6 + ([(70*0,4+40*0,6) *0,35] + [(65*0,6+40*0,4) *0,65]) *0,15) * 0,5**	**30,75**
3 мероприятие		
Обучение сотрудников управлению собственным темпераментом	**([(60*0,85+15*0,15) *0,65]+[(35*0,55 + 45*0,45) *0,35]) *0,2**	**9,69**

Рассчитав математическое ожидание, исходя из таблицы 2, видим, что наибольшее число получилось по второму мероприятию – общие встречи сотрудников после рабочего дня (30,75).

Рассмотрим сметы затрат по каждому мероприятию и предположим с какой периодичностью можно проводить данные мероприятия.

Таблица 3 – Оплата услуг психолога 1 раз в месяц

Наименование	**Ед. изм.**	**Кол-во**	**Стоимость за единицу, руб.**	**Общая стоимость, руб.**
Услуги психолога	-	14	1500	21 000
Ручки	шт.	14	35	490
Блокноты	шт.	14	50	700
Всего в месяц				**22 190**

Таблица 4 –Затраты на проведение корпоративной встречи 1 раз в месяц

Наименование	**Ед. изм.**	**Кол-во**	**Стоимость за единицу, руб.**	**Общая стоимость, руб.**
Заказ автобуса	шт.	1	680	680
Услуги на человека	чел.	14	500	7 000
Продукты питания	-	1	10 000	10 000
Всего в месяц				**17680**

Таблица 5 –Затраты на обучение персонала 1 раз в месяц

Наименование	Ед. изм.	Кол-во	Стоимость за единицу, руб.	Общая стоимость, руб.
Услуги преподавателя	-	1	8 000	8 000
Ручки	шт.	14	35	490
Блокноты	шт.	14	50	700
Всего в месяц				**9 190**

Исходя из представленных затрат, самым выгодным мероприятием является – обучение сотрудников управлению собственным темпераментом в размере 9 190 руб. Самым затратным мероприятием являются услуги психолога в размере 22 190 руб.

По результатам экспертных методов и дерева решений оптимальным мероприятием было выбрано – общие встречи коллектива после рабочего дня. Смета затрат на данное мероприятие составит – 17 680 руб.

Если предположить, что на управление конфликтами в отдел компании выделяется 20 000 руб. в месяц, то на эту сумму можно осуществлять либо одну неформальную встречу коллектива после рабочего дня, либо приглашать преподавателя для обучения два раза в месяц.

Оценим эффективность принятого мероприятия с помощью имитационной модели. Под эффективностью понимается степень достижения соответствующей цели, так же это результат от принятого мероприятия.

В имитационной модели рассмотрим эмоциональное состояние социально-психологического климата в коллективе до и после внедрения мероприятия. Переменные для модели до внедрения мероприятия представлены в таблице 6.

Таблица 6 – Переменные для имитационной модели до внедрения мероприятия

Показатели	Вероятности	Кумулятивная частота	Случайные числа
X_1 – настроение сотрудников при встрече своих коллег			
Позитивное	0,20	0,20	0-0,19
Нейтральное	0,60	0,80	0,20-0,79
Негативное	0,20	1	0,80-0,99
X_2 – общение внутри коллектива в рабочее время			
Да	0,35	0,35	0-0,34
Нет	0,65	1	0,35-0,99
X_3 – проблемы у сотрудника отдела			
Пройду мимо	0,85	0,85	0-0,84
Помогу	0,15	1	0,85-0,99

На основе заданных значений представим таблицу 7, где покажем ситуацию в коллективе до внедрения мероприятия.

Таблица 7 – Имитационная модель до внедрения мероприятия

№ сотрудника	X_1 – настроение сотрудников при встрече своих коллег		X_2 – общение внутри коллектива в рабочее время		X_3 – проблемы у сотрудника отдела	
	Сл. число	Ответ	Сл. число	Ответ	Сл. число	Ответ
1	32	Нейтральное	27	Да	37	Пройду мимо
2	11	Позитивное	08	Да	41	Пройду мимо
3	58	Нейтральное	08	Да	97	Помогу
4	92	Негативное	15	Да	29	Пройду мимо
5	28	Нейтральное	38	Нет	70	Пройду мимо
6	95	Негативное	87	Нет	20	Пройду мимо
7	43	Нейтральное	00	Да	95	Помогу
8	55	Нейтральное	76	Нет	58	Пройду мимо
9	01	Позитивное	77	Нет	49	Пройду мимо
10	75	Нейтральное	86	Нет	95	Помогу
11	14	Позитивное	68	Нет	37	Пройду мимо
12	56	Нейтральное	01	Да	87	Помогу
13	50	Нейтральное	37	Нет	15	Пройду мимо
14	14	Позитивное	06	Да	64	Пройду мимо

Имитационная модель показала, что 71 % персоналу отдела просто пройдут мимо ссоры и не вступятся за своего коллегу.

Рассмотренная модель до внедрения мероприятий по улучшению социально-психологического климата выявила состояние внутри коллектива в настоящее время. Представим вторую имитационную модель после внедрения предложенных мероприятий.

Таблица 8 – Переменные для имитационной модели после внедрения мероприятия

Показатели	Вероятности	Кумулятивная частота	Случайные числа
1	2	3	4
X_1 – настроение сотрудников при встрече своих коллег			
Позитивное	0,60	0,60	0-0,59
Нейтральное	0,30	0,90	0,60-0,89
Негативное	0,10	1	0,90-0,99
X_2 – общение внутри коллектива в рабочее время			
Да	0,90	0,90	0-0,89
Нет	0,10	1	0,90-0,99
X_3 – проблемы у сотрудника отдела			

Пройду мимо	0,15	0,15	0-0,14
Помогу	0,95	1	0,15-0,99

Покажем ситуацию внутри коллектива после внедрения мероприятия.

Таблица 9 – Имитационная модель после внедрения мероприятия

№ сотрудника	X_1 – настроение сотрудников при встрече своих коллег		X_2 – общение внутри коллектива в рабочее время		X_3 – проблемы у сотрудника отдела	
	Сл. число	Ответ	Сл. число	Ответ	Сл. число	Ответ
1	32	Позитивное	27	Да	37	Помогу
2	11	Позитивное	08	Да	41	Помогу
3	58	Позитивное	08	Да	97	Помогу
4	92	Негативное	15	Да	29	Помогу
5	28	Позитивное	38	Да	70	Помогу
6	95	Негативное	87	Да	20	Помогу
7	43	Позитивное	00	Да	95	Помогу
8	55	Позитивное	76	Да	58	Помогу
9	01	Позитивное	77	Да	49	Помогу
10	75	Нейтральное	86	Да	95	Помогу
11	14	Позитивное	68	Да	37	Помогу
12	56	Позитивное	01	Да	87	Помогу
13	50	Позитивное	37	Да	15	Помогу
14	14	Позитивное	06	Да	64	Помогу

Вторая имитационная модель показала совершенно другие результаты при тех же условиях. Таким образом, при внедрении мероприятия – общие встречи коллектива после рабочего дня – мы получили, что все сотрудники общаются друг с другом в течение рабочего дня и помогут своему коллеге в проблемной ситуации.

Для конфликтов часто характерна неопределенность исхода, что обусловлено разнообразием интересов его участников, их психологическими особенностями, случайными обстоятельствами. Но, тем не менее, в ряде случаев последствия конфликта прогнозируемы. Но для того, чтобы не допускать конфликтов – достаточно улучшить социально-психологический климат в коллективе. Данное улучшение можно производить не только с помощью внешних сил, но и с помощью самих сотрудников, достаточно только подтолкнуть их на правильные действия.

Использованные источники:

1. Леонов, Н. И. Конфликтология учеб. Пособие / Н. И. Леонов. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Издательство Московского психолого-социального института; Воронеж: Издательство НПО «МОДЭК», 2010. — 232 с.
2. Литвак, Б.Г. Разработка управленческого решения: учебник. – 6-е изд., испр. и доп. – М.: Дело, 2011. – 440 с.
3. Самыгин, С. И. Деловое общение : учебное пособие / С. И. Самыгин, А. М. Руденко. – 4-е изд., стер. – М. : КНОРУС, 2013. – 440с.

УДК 330.3

Первусяк Н.И.
магистр факультета «Экономики и менеджмента»
Донецкий национально технический университет
Украина, г. Донецк
Маранчак Л.Ю.
студент
4 курс, факультет «Экономики и менеджмента»
Украина, г. Донецк

ОЦЕНКА УРОВНЯ СОПРОТИВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИОННЫМ ИЗМЕНЕНИЯМ

Аннотация. В данной статье исследованы основные барьеры на пути к успешным организационным изменениям, выделены основные типы реакции работников на предстоящие преобразования, разработаны критериев оценки уровня потенциального сопротивления персонала организационным изменениям на начальном этапе внедрения нововведений.

Ключевые слова: организационные изменения, сопротивление персонала изменениям, уровень сопротивления изменениям.

Evaluation of the staff resistance level to the organizational changes

Abstract. This paper explores the key barriers on the way to the successful organizational changes. The main types of employee reactions on the upcoming transformations are allocated. The criteria for evaluation of the staff potential resistance level to the organizational changes at the early stage of the innovation implementation are designed.

Key words: organizational changes, staff resistance to the changes, level of the resistance to the changes.

Процесс жизнедеятельности любой организации в каждый момент ее существования непосредственно связан с непрерывными нововведениями, преобразованиями и изменениями, происходящими во всех сферах ее функционирования. При этом организация может существовать и успешно реализовывать стоящие перед ней цели только в том случае, если происходящие в ней организационные преобразования адекватны изменениям и требованиям существующей внешней экономической среды, законам развития рынка. Ключевым элементом системы управления изменениями является выявление и преодоление сопротивления персонала, что позволяет не только ускорить процесс реализации изменений, но и оптимизировать количество ресурсов на его осуществление и повышение результативности.

Рассмотрением и изучением теоретических и практических вопросов сопротивления персонала изменениям занимались такие авторы, как К. Левин, Р. Бекхард, С. Герман, К. Тюрли, Шлапак Н.С., Губицкая И.И. и другие.

Целью данной статьи является разработка критериев оценки уровня потенциального сопротивления персонала организационным изменениям на начальном этапе внедрения преобразований.

Под сопротивлением организационным изменениям понимается естественная реакция персонала предприятия, которая позволяет выявить отношение работников к преобразованиям и их действия, которые направлены на дискредитацию, задержку или противодействие осуществлению изменений в организации и подготовить их к ним [1, с.104].

По данным исследования тенденции развития управления изменениями, проведенного компанией Deloitte среди российских и международных компаний, определены 10 основных барьеров на пути к успешным изменениям, представленных на рис. 1 [2].



Рисунок 1 – Основные барьеры на пути к успешным изменениям

Как видно из рис. 1, сопротивление изменениям – один из главных барьеров на пути к успешным изменениям, при этом это нормальная реакция сотрудников на любое вмешательство в привычный распорядок действий. Успех преобразований бизнеса заключается в поддержки их сотрудниками, поэтому основная работа менеджера по управлению изменениями направлена на коррекцию восприятия проекта нововведений персоналом компании.

Универсальных рекомендаций по преодолению сопротивления изменениям не существует из-за большого многообразия ситуаций, с которыми сталкивается организация, осуществляющая изменения любого характера. Чтобы избежать негативных последствий, необходимо тщательно планировать проведение изменений, своевременно выявлять причины и источники сопротивления, научиться эффективно их

прогнозировать. Для этого нужно проводить определенную подготовительную работу и, прежде всего, четко сформулировать цель изменений. Также следует тщательно обосновать ожидаемые результаты. Процесс проведения изменений должен быть разделен на конкретные этапы, в конце каждого из которых должны быть реализованы определенные промежуточные решения [3, с.29-30].

На начальном этапе планирования изменений при оценке сопротивления персонала предлагается использовать показатель уровня потенциального сопротивления, который позволяет выявить сторонников и противников будущих преобразований. Оценить уровень сопротивления персонала изменениям возможно путем определения типа реакции каждого работника на изменения и его отношения к переменам в компании.

Под типом реакции на изменения понимается предпочтение определенных способов взаимодействия человека с ситуацией изменения, выражающихся в эмоциональных, когнитивных и поведенческих реакциях. Выделяют четыре типа реакции человека на изменения: консервативный – редко видят необходимость в них; реактивный – стабильность предпочитают изменениям; реализующий – поддерживают и принимают изменения, если видят необходимость в них; инновационный – редко саботируют изменения, стабильность скучна для них [4, с.23]. Определение социально-психологических особенностей личности позволит выявить подходящие инструменты преодоления сопротивления изменениям. Для выявления типа реакции на изменения предлагается использовать метод анкетирования, включающий в себя набор утверждений, отвечающих определенному типу. Наибольшее количество баллов соответствует наиболее выраженному типу реакции на изменения.

Следующим шагом определения готовности персонала к преобразованиям является определение отношения человека как работника к переменам в компании. В данном случае используется опросник, включающий в себя, мнение каждого сотрудника о необходимости, причинах и последствиях преобразований, наличии четкого поэтапного плана и назначении компетентного менеджера для проведения перемен.

Результаты определения типа реакции и отношения сотрудника к переменам в компании позволяют вычислить потенциальное сопротивление изменениям, для этого предлагается использовать следующую формулу:

$$К_{п.с.} = \frac{Ч_{и}+Ч_{рл}}{Ч_{к}+Ч_{рк}}, \quad (1)$$

где $К_{п.с.}$ – коэффициент потенциального сопротивления персонала изменениям;

$Ч_{И}$ – количество человек инновационного типа реакции на изменения;

$Ч_{РЛ}$ – количество человек реализующего типа реакции на изменения;
$Ч_{К}$ – количество человек консервативного типа реакции на изменения;
$Ч_{РК}$ – количество человек реактивного типа реакции на изменения.

В качестве критерия оценки уровня потенциального сопротивления предлагается к использованию следующий подход:

– если $К_{П.С.}>1$, то изменения проводятся целенаправленно и имеют высокий шанс на успех;
– если $К_{П.С.}<1$, то организационные изменения могут привести к дестабилизации состояния организации и снижению ее эффективности.

Для снижения уровня потенциального сопротивления предлагается акцентировать внимание на работе с персоналом консервативного и реактивного типа реакции на изменения, так как они не поддерживают преобразования и не осознают их важность для будущего компании. Мероприятия для активного включения «консервативных» и «реактивных» руководителей и рядовых сотрудников включают в себя следующие направления:

– привлечение персонала к участию в преобразованиях;
– обучение и предоставление информации по организационным изменениям;
– проведение переговоров и заключение договоров;
– стимулирование и поддержка персонала;
– кадровые перестановки и назначения.

Таким образом, при проведении организационных изменений важным фактором их успешного внедрения в текущую деятельность предприятия является выявление типа реакции персонала на перемены, определение уровня потенциального сопротивления, что позволяет выявить сторонников, противников перемен и активно включить их в процесс преобразований. Руководителю команды изменений важно уметь управлять и преодолевать сопротивление организационным преобразованиям, так как это является необходимым условием успешного функционирования организации в перспективе.

Использованные источники:

1. Шлапак Н.С., Губицкая И.И. Направления преодоления сопротивления коллектива организационным изменениям на предприятии // Вісник приазовського державного технічного університету. – 2013.– Вип. 26. – С. 103-109.
2. Человеческий фактор в организационных трансформациях [Электронный ресурс] / Гладков Э. // HRMagazine. – 2008. – №3. – Режим доступа к журн.: http://www.hrm.ua/magazine/2008-03.9

3. Шумаева Е.А., Захарова О.С. Современные аспекты управления организационными изменениями // Друкеровский вестник. – 2015. – №3. – С. 26-35.
4. Базаров Т.Ю., Сычева М.П. Создание и апробация опросника «Стили реагирования на изменения» // Психологические исследования. – 2012. – № 5(25). – С. 22-40.

Пестова Р.Г.
магистрант 1-ого курса
ФГБОУ ВПО УГАТУ
Россия, г.Уфа

МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ: СОВРЕМЕННЫЙ ВЗГЛЯД

В настоящее время для практически любого бизнеса встал вопрос выработки стратегии, в том числе маркетинговой.

Маркетинговая стратегия отвечает на три основных вопроса:

1) Как продавать?
2) Кому продавать?
3) Какие потребности нужно удовлетворять?

Стратегии:

1) требуют подготовки до запуска;
2) начинают работать постепенно;
3) в процессе требуют корректировок.

Итогом разработки стратегии должен быть план, в котором прописаны определенные действия, способные помочь достигнуть конкретных результатов. Стратегия формируется в целях осуществления производственно-коммерческой деятельности в полном соответствии с рыночной ситуацией и возможностями предприятия [1].

В общем виде разработка маркетинговой стратегии выглядит следующим образом:

1) Определение целевой аудитории.
2) Определение потребностей целевой аудитории.
3) «Работа» с продуктом. На данном этапе важно собрать информацию для потенциального клиента. Также требуется определить уникальность вашего товара, услуги, выяснить и показать, что отличает его от конкурентов.
4) Аудит конкурентов (в том числе следует учитывать, что думают по поводу конкурентов клиенты).
5) Определение источников распространения информации (что будет эффективнее для целевой аудитории, что используют конкуренты).
6) Определение слогана компании (имиджевый слоган (смысл философии компании, бренда, товара, услуги) или товарные (подобные слоганы направлены на быстрое увеличение продаж, описывает уникальность товара)).

Обозначим признаки, которые отличают эффективную маркетинговую стратегию:

1) Решение долгосрочных задач (должен быть обозначен конкретный срок – не менее чем на полгода).

2) Содержание конкретных целей и задач. Цели должны соответствовать критериям SMART: конкретность, измеримость, достижимость, актуальность, ограниченность во времени).

3) Доступность. Стратегией могут пользоваться все, кто связан с маркетингом в компании: маркетологи, руководитель и другие сотрудники, возможно, партнеры, например, франчайзи.

4) Простота, краткость, наглядность. Стратегия должна быть понятной, небольшой, но емкой по смыслу, включающей различные графики, таблицы, выводы.

5) Предположение изменений, внесения корректировок. Изменяться в стратегии могут поставленные задачи (достаточно редко), методы решения (достаточно часто).

Маркетинговая стратегия компании является основополагающей стратегией развития бизнеса на рынке. Стратегия маркетинга определяет вектор продвижение товара, который максимизирует доход и прибыль предприятия в долгосрочной перспективе [2].

Использованные источники:

1) http://www.aup.ru/books/m49/14.htm (электронный ресурс)
2) http://powerbranding.ru/marketing-strategy/ (электронный ресурс)

Пестова Р.Г.
магистрант 1-ого курса
ФГБОУ ВПО УГАТУ
Россия, г. Уфа

ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ

Интернет-маркетинг – это мероприятия, направленные на продвижение сайта, товара, услуги в Интернете. Интернет-маркетинг может повысить лояльность потребителей к бренду, увеличить узнаваемость товара, услуги.

Проводилось исследование IBM, по которому были получены следующие результаты (опрашивались директоры маркетинговых отделов):

1) на сегодняшний день около 20% компаний регистрируют аккаунты в социальных сетях;

2) 13% используют аналитические программы для сбора информации о клиентах;

3) две трети не готовы к работе с социальными медиа, 82% считают себя неподготовленными к информационному взрыву [2].

Ключевыми составляющими интернет-маркетинга являются товар или услуга, предложение, целевая аудитория, конверсия и продвижение.

Товар или услуга – это то, что требуется продвинуть с помощью Интернет-каналов.

Предложение – это какая-либо особенность продвигаемого товара, которая принесет выгоду потребителю.

Целевая аудитория – это люди, которым адресовано предложение.

Конверсия – число посетителей сайта, выполнивших определенное целевое действие к общему числу посетителей.

Продвижение – способы, применяемые для привлечения целевой аудитории для достижения максимальной конверсии.

Интернет-маркетинг одна из самых молодых разновидностей маркетинга, которая на сегодняшний день интенсивно развивается [1]. Интернет – один из самых эффективных каналов продаж, т.к.:

1) Интернет отличается быстрым распространением информации;
2) Интернет не требует больших материальных затрат;
3) маркетинг в Интернете можно измерить достаточно точно (количество обращений, каким именно образом посетитель совершал покупку и т.д.);

Ключевым компонентом интернет-маркетинга является аудитория – активные пользователи, которые ищут определенную информацию, могут оградить себя от «ненужной» рекламы. Поэтому маркетинг-онлайн должен быть разработан максимально емко, интересно, т.к. зачастую посетитель уделяет внимание конкретному предложению несколько секунд, важно за это время его привлечь и удержать, а далее побудить к действию.

Основными видами и инструментами интернет-маркетинга являются:

- поисковая оптимизация и продвижение,
- контекстная реклама;
- медийная реклама;
- директ-маркетинг;
- вирусная реклама;
- pr-кампании.

По различным прогнозам роль интернет-маркетинга в ближайшие годы вырастет:

1) «Мобильное» направление интернет-маркетинга станет более значимым (роль мобильных приложений возрастет).
2) Компании переоценят роль видео.
3) Будут больше использоваться геоданные и локализация.
4) Изменится практика покупки в магазинах (персонализация в магазинах выйдет на первый план).

Таким образом, интернет-маркетинг – новая реальность, которую следует учитывать, чтобы быть наиболее конкурентоспособным предприятием в современных условиях.

Использованные источники:

1) http://pr-cy.ru/lib/reklama/Internet-marketing (электронный ресурс)
2) http://rusability.ru/internet-marketing/chto-zhdet-internet-marketing-5-prognozov/ (электронный ресурс)

Прядко С.Н., к.э.н.
доцент кафедры Менеджмента Организации
Института Управления
НИУ БелГУ
Долженко Е.Ю.
студент 3 курса. гр. 05001321
кафедры Менеджмента Организации
Института Управления
БелГУ
Белгород, Россия

СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Стратегическое управление человеческими ресурсами - это подход к принятию решений относительно намерений и планов компании в области трудовых отношений, а также при формировании политики и практики в сфере найма, обучения, развития, управления эффективностью, оценки работы персонала и межличностных отношений. Этот подход является одной из основных составляющих корпоративной или деловой стратегий компании[1].

Имеющиеся на сегодня концепции в отношении толкования понятия «стратегия управления персоналом» рассматривают в качестве субстанции стратегии - кадры, персонал, человеческие ресурсы (Human Resources). В связи с этим, анализ используемых трактовок стратегии управления персоналом позволяет выделить три концептуальные схемы, отражающие различные точки зрения на них. Анализ концептуальных подходов представлен в таблице 1[2].

Таблица 1 - Систематизация концептуальных подходов рассмотрения понятия «стратегия управления персоналом»

Характеристики	Концептуальные схемы		
	1-я схема - кадровая стратегия (КС)	2-я схема - стратегия управления персоналом (УП)	3 схема - стратегия управления человеческими ресурсами (УЧР)
Признак классификации - субстанция	Кадры	Персонал	Человеческие ресурсы
Объект	Персонал,	Персонал, трудовой	Занятость,

	личностный потенциал	потенциал	компетенции
Предмет	Направления организационных действий, приоритетные направления действий, планы, курсы действий, правила		
Ориентир (критерий)	Достижение целей, сохранение и развитие личностного потенциала персонала предприятия	Выживание, развитие в долгосрочной перспективе, реализация стратегии развития организации, достижение целей	Развитие компетенций, достижение целей

Основными чертами стратегии управления персоналом являются:

– как правило, ее долгосрочный характер, что объясняется нацеленностью на разработку и изменение психологических установок, мотивации, структуры персонала, всей системы управления персоналом или ее отдельных элементов, причем такие изменения, как правило, требуют длительного времени;

– связь со стратегией организации в целом, учет многочисленных факторов внешней и внутренней среды, поскольку их изменение влечет за собой смену или корректировку стратегии организации и требует своевременных изменений структуры и численности персонала, его навыков и квалификации, стиля и методов управления [3].

Известные классификации стратегий управления персоналом группируются по следующим основаниям (таблица 2) [4].

Таблица 2 - Классификация стратегий управления персоналом

Признак классификации	Характеристика
В зависимости от специфики организации	децентрализованная, централизованная
По способу реагирования на изменения среды	внутренняя, внешняя
С точки зрения роли и предназначения персонала в деятельности организации	инновационная; стратегия, ориентированная на улучшение качества; стратегия сокращения издержек производства
В зависимости от типа общей стратегии организации	соответствующая стратегии предпринимательства, динамического роста, прибыльности, ликвидации, резкого изменения курса
В зависимости от базы стратегии	стратегия, базирующаяся на ресурсах, которыми располагает компания; стратегия, базирующаяся на условиях, в которых функционирует организация; стратегия, движимая амбициями
В зависимости от стадии развития организации	стратегия на стадии рождения, роста, зрелости, сокращения
В зависимости от механизмов	интуитивная, авторитарная, классическая,

разработки и формализации	спонтанная;
По характеру стратегии	Реальная, провозглашаемая
В зависимости от определяющих условий внешней среды	определяемая: динамизмом внешней среды и стратегиями конкурентов, изменениями в технологии, организационной структуре предприятия, финансово-экономическим состоянием организации, уровнем рыночных отношений во внутренних и внешних связях предприятия
В зависимости от целей и средств	стратегия инвестирования, стратегия стимулирования, стратегия вовлеченности
В зависимости от условий применения	«отеческая», развивающая, ориентированная на задачу, полного изменения

В каждом конкретном случае стратегия управления персоналом может охватывать не все, а только отдельные ее составляющие, причем набор этих составляющих будет различным в зависимости от целей и стратегии организации, целей и стратегии управления персоналом.

Процесс выработки и реализации стратегии является непрерывным, что находит отражение в тесной взаимосвязи решения стратегических задач как на длительную перспективу, так и на средне - и краткосрочный период, то есть их решения в условиях стратегического, тактического и оперативного управления. Подобная конкретизация стратегии управления персоналом и доведение ее до стратегических задач и отдельных действий воплощаются в стратегическом плане - документе, содержащем конкретные задачи и мероприятия по выполнению стратегии, сроки их осуществления и ответственных исполнителей по каждой задаче, объем необходимых ресурсов (финансовых, материальных, информационных и др.).

Стратегическое управление человеческими ресурсами можно рассматривать как общий подход к управлению человеческими ресурсами в соответствии с намерениями компании относительно выбора будущего направления. Этот вид управления имеет дело с более долгосрочными кадровыми вопросами и является частью процесса стратегического управления компанией. Решения, возникающие в результате этой деятельности, формируют модель поведения компании в области управления человеческими ресурсами и определяют направления, в которых будут разрабатываться необходимые конкретные стратегии управления человеческими ресурсами. Как показывают последние исследования в этой области, решения по вопросам стратегического управления человеческими ресурсами встроены в стратегический план, а решения, связанные со стратегиями управления персоналом, вытекают из него. Концепция стратегического управления персоналом предполагает, что направления и цели стратегий управления персоналом будут

определяться в процессе разработки общей стратегии, что не исключает итеративного процесса.

Таким образом, стратегия использования и развития потенциала персонала, наряду с продуктово - маркетинговой стратегией, является ключевой функциональной стратегией организации. Понимание значения фактора персонала определяет его роль и статус в современной организации, т.е. реальную текущую и перспективную значимость как всей системы управления персоналом, так и ее стратегической составляющей. Стратегия развития предприятия и стратегия управления персоналом взаимодополняют и взаимообогащают друг друга. Их разработка и реализация должна происходить в тесной взаимосвязи, что обусловит успешность предприятия в достижении поставленных целей.

Использованные источники:

1. Инновационная экономика: занятость, трудовая мотивация, эффективность труда / [Л.С. Чижова и др.] ; Ин-т макроэкон. исслед. ; под ред. Л.С. Чижова .— М. : Экономика, 2011 .— 429с
2. Терещенко Н.Н. К вопросу об оценке эффективности деятельности предприятий // Проблемы современной экономики. – 2010. - № 4. – С.31-35
3. Мешков И.И. Политика в области планирования заработной платы / И.И. Мешков // Управление компанией. – 2010. - № 3. – С.11-15
4. Ветошкина Т. Фрмирование менеджмента качества персонала // Кадровик. – 2010. - №1. – С.42-47.

Развозжаева Е.А.
Волжский гуманитарный институт
(филиал) ФГАОУ ВПО «ВолГУ»
Студент 2 курса магистратуры
Волжский, Россия

ОСНОВНЫЕ ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ КРИЗИСА: СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ФАКТОРОВ

Данная статья рассматривает основные причины возникновения кризисов в организации. Целью работы является детальное рассмотрение факторов кризиса и их систематизация.

Статья имеет значимость для менеджмента всех предприятий, работающих в условиях нестабильной экономической ситуации.

Знание основных факторов, приведенных в работе, ведущих к кризису а также их источников, помогают в прогнозировании финансовой ситуации и принятии стратегических решений.

Огромное количество видов кризисов является следствием многообразия причин, порождающих их.

Причины кризиса в организации – это события, в связи с которыми возникает кризисы, которые обусловлены негативным влиянием внешних и внутренних факторов.

В данной статье рассматриваются причины возникновения кризисов в оргнанизации.

Отметим, что на долю внешних факторов приходится треть всех кризисов. Их отличительными особенностями являются неопределенность и высокая динамика.

При анализе кризиса необходимо, в первую очередь, провести сбор информации о технологических,политических, социально-экономических и рыночных факторах, которые тесно связаны с макроэкономикой страны.

Совокупность внешних факторов приведена на рисунке 1.

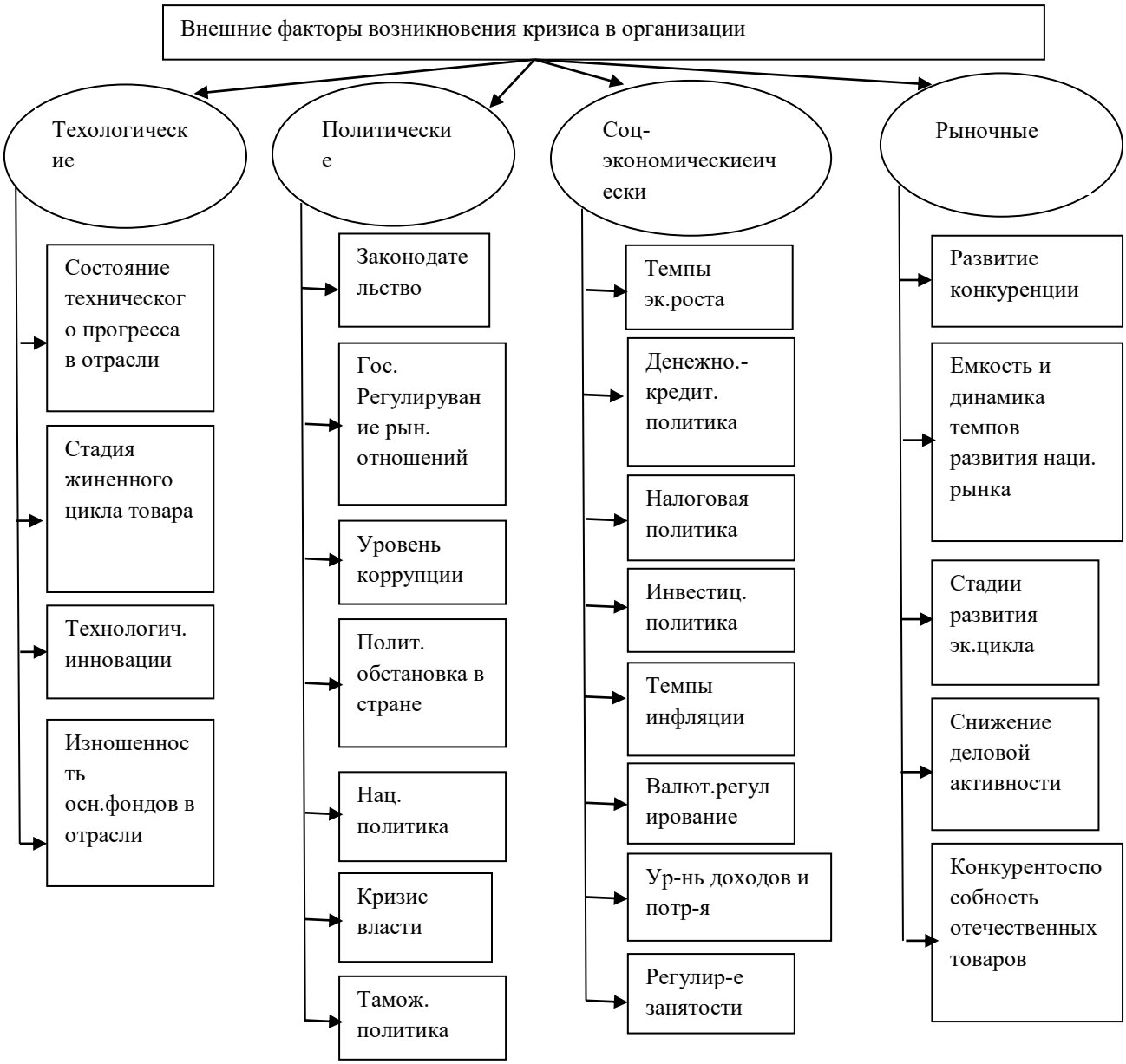


Рисунок 1 – Внешние факторы возникновения кризиса в организации

Внешние факторы характеризуют экономическую обстановку, в которой функционирует организация и от которой она не может не зависеть. Если экономика находится в состоянии системного кризиса, это не может не отражаться на состоянии отдельной организации. Но на каждой это отражается по-разному. Все зависит от характера организации и области ее деятельности (государственная, частная, крупная, малая, коммерческая, производственная и пр.), а также от ее внутреннего состояния (экономический потенциал, профессионализм управления, персонал, социальная атмосфера и др.). Организация может успешно противодействовать внешним кризисным явлениям или, наоборот, реагировать на них в сторону усиления отрицательных последствий в собственном состоянии [1].

Внутренние факторы находятся в непосредственной зависимости от деятельности самой организации и вызывают две трети кризисов.

Типы внутренних факторов показаны на рисунке 2.



Рисунок 2- Типы внутренних факторов

Управленческие являются следствием непрофессиональной деятельности управляющего аппарата, негибкости менеджмента, отсутствием эффективной кадровой политики, неиспользованием современных технологий управления.

Производственные факторы связаны с устаревшими или изношенными основными фондами,используемыми в деятельности организации. Также негативное влияние оказывает низкая производительность труда, неэкономичное и нерациональное потребление энергии. Большое значение имеетакой фактор как неконкурентоспособность товаров (или их низкая конкурентоспособность).

Финансовые факторы вызваны неэффективностью финансовой политики организации, нерациональной структурой капитала, нерациональным финансовым менеджментом, высоким уровнем рисков, ростом задолженности, непропорциональностью инвестиций и их доходностей [2].

Таким образом, для каждой организации существует свое соотношение внешних и внутренних факторов кризиса. И это в практике управления должно быть предметом специального анализа.

Ведь возможно и такое положение, при котором организация входит в глубокий кризис даже при весьма благоприятной внешней экономической обстановке. Причиной также могут быть внутренние факторы развития, такие, как деловые и социально-психологические конфликты, неэффективная организация работы, низкий профессионализм персонала, старение технологии, просчеты в экономической стратегии, ошибки в принятии экономических решений, неудачный маркетинг и многие другие.

Бизнес подразумевает постоянное движение и развитие, бег на месте практически всегда приводит к кризису в компании. Многие компании исчезли с рынка, вследствие того, что они остановились в своем развитии, Бизнес как живой организм, который без физических нагрузок и активной деятельности не способен уверенно функционировать.

Использованные источники:

1) Антикризисное управление. Ларионов И.К. // М.:Дашков и К, 2015-380с.
2) Антикризисный финансовый менеджмент. Шахбазян Е.М. // Волгоград : Волгогр. науч. изд-во, 2013. – 64 с.

УДК 658.562

Редкобородая А.А.
студент
3 курс, факультет управления
Южный Федеральный Университет
Россия, г. Ростов-на-Дону
Научный руководитель - Репина Е.А., к.э.н., доцент
доцент кафедры «Теории и технологий в менеджменте»
Южный Федеральный Университет»
Россия, г. Ростов-на-Дону

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ С ПОМОЩЬЮ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ

Статья посвящена современным тенденциям управления качеством, целью которых является повышение конкурентоспособности предприятия. В настоящее время качество подразумевает ориентацию на потребителя, который представляет собой арбитра продукции. В связи с этим качество должно быть соотнесено с нуждами потребителя и его ожиданиями. Качество продукции для потребителя означает степень исполнения, степень эффективности функционирования, и цена такой продукции возрастает соразмерно с улучшением ее характеристик, поэтому оно играет важную роль в конкурентоспособности предприятия.

Ключевые слова: конкурентоспособность, менеджмент качества, стандарт, технологии, эффективность, продукция.

В современном мире наблюдается тенденция, при которой такой показатель, как качество, играет одну из важнейших ролей в управлении производством продукции. Продукция – это результат определенной деятельности, которая может быть представлена или товаром, или услугами. Качество выпускаемой продукции является основным условием «выживания» и ключом к успеху на рынке в условиях жесткой конкуренции. Сейчас постоянно происходят усовершенствования идей по управлению бизнесом, которые позволяют компаниям и фирмам повышать свою конкурентоспособность и добиваться возможности занять свою нишу. Для каждого вида продукции учитываются свои специфические уровни качества, зафиксированные в стандартах и действующих технических условиях. Качество продукции характеризуется определенными технико-экономическими параметрам (потребительными свойствами). [2] Следует отметить, что внедрение новых идей и процессов в работу организации может по-разному сказаться на бизнесе: от незначительных изменений до перехода на качественно новый уровень.

В существующих новых конкурентоспособных технологиях, направленных на осуществление управления качеством, используется комплексный подход. Сама по себе новая технология может теоретически быть уникальным и эффективным методом, который может являться результатом анализа, накопленным за определенный период, но даже этот метод может быть признан на практике неэффективным. Только в совокупности с другими современными технологиями может быть достигнут максимальный эффект. [5] Крайне важно гарантировать не только введение новой технологии как некий технический процесс на производстве, но более важным является донести философию новых технологий до умов людей. И это намного труднее, потому что Вы должны сломать все стереотипы за эти годы в подсознании сотрудников, изменить стиль работы и т.д.

Элементами современного менеджмента качества (СМК) являются:

1. Реинжиниринг предприятия в вопросах, которые помогают создавать систему, обеспечивающую постепенное увеличение эффективности бизнеса;

2. Четкое распределение обязанностей и увеличение участников. Система управления качеством сосредоточена с одной стороны на том, чтобы определить эффективность работы сотрудников, и с другой стороны – на избежание дублирования функций. [4]

3. Поэтапный контроль качества на всех стадиях жизненного цикла организации. Согласно статистике, после внедрения системы управления качеством на предприятии – уровень брака уменьшается в среднем на 25%.

Методы управления качеством основываются на управленческих отношениях, влияющих на организацию и элементы производственного процесса, направленные на достижение качества.

Схема, которая может быть реализована в организации включает следующие шаги (Рис. 1)

Шаг 1. Новая философия менеджмента качества. Прежде всего, должна быть принята концепция (философия) непрерывного совершенствования – TQM (Всеобщее Управление Качеством);

Шаг 2. Внедрение международных стандартов управления. Внедрение новой философии должно быть обеспечено путем разработки и реализации семейства базовых стандартов ИСО 9000, а затем других – ИСО 14000, ИСО 18000 и т.д.; [3]

Шаг 3. Внедрение новых технологий и методов менеджмента качества, включая: Реинжиниринг бизнес-процессов (РПБ, англ. business process reengineering, BPR), Бережливое производство, Система «Упорядочение» 5S, Всеобщий уход за оборудованием (англ. Total Productive Maintenance, TPM), Самооценка, Бенчмаркинг и т.д.



Рис. 1 Шаги внедрения новых технологий управления качеством

Всеобщее управление качеством (TQM) характеризуется тем, что наряду с качеством продукции преследуются другие результаты, такие как долгосрочный коммерческий успех, польза обществу и удовлетворение потребителя. [1] Таким образом, TQM влияет на все методы управления предприятием, не только на тесно связанные с качеством управления. TQM – новый способ ведения бизнеса, который является революцией в философии качества.

Внедрение современного управления помогает создать:

- Эффективную систему управления;
-Достижение стратегических целей;
- Рост эффективности бизнеса;
- Улучшение общей управляемостью организации;
- Уменьшение доли дефектов.

Экономические методы включают в себя создание определенных условий, побуждающих работников и отделы систематически повышать и обеспечивать необходимый уровень качества. [7] В то же время, развитие рыночных отношений требует более широкого использования

экономических методов менеджмента качества, в рамках которого может быть:

- Финансирование управления качеством;
- Экономическое стимулирование производства;
- Экономический расчет в единицах менеджмента качества системы;
- Применение системы оплаты труда и материальных стимулов;
- Ценообразование на продукцию и услуги с учетом их уровня качества.

Организационно-управленческие методы основаны на проведении обязательных директив, приказов и других управленческих мер, направленных на улучшения и обеспечение необходимого уровня качества:

- Постановления;
- Стандартизации;
- Регулирование;
- Инструкции и т.д.

Социально-психологические методы влияют на социальные и психологические процессы, которые происходят в рабочие моменты. Чтобы достигнуть поставленные цели, необходимы следующие методы:

- Моральные стимулы для высококачественных результатов работы;
- Методы улучшения психологического климата в команде (устранение конфликтов, выбора и предоставление психологической совместимости сотрудников);
- Психологические особенности рабочих коллективов;
- Формирование мотивов работы для достижения необходимого качества;
- Сохранение и развитие традиций компании, чтобы гарантировать необходимое качество;
- Способы улучшения самодисциплины, ответственности, инициативы и креативности каждого члена команды. [6]

В то же время в России, использование новых технологий должно основываться на глубоком анализе, необходимо выбирать из них лишь те особенности, которые могут быть использованы в условиях рыночной экономики.

Использованные источники:

1. Версан В.Г. Интеграция управления качеством, сертификация. Новые возможности и пути развития.// Сертификация.- 2007
2. Версан В.Г. Организация работ на предприятии (в рамках системы качества) по подготовке продукции к сертификации. //Сертификация.-2005
3. Галеев В.И. Проблемы внедрения стандартов ИСО серии 9000 на примере опыта ряда предприятий. // Сертификация.- 2006

4. Лобов Р.В. Влияние этапов проектирования на качество изделий. // Стандарты и качество.-2003
5. Рюли Э., Шмидт С. Л. Исследование стратегических процессов в организации // Проблемы теории и практики управления, 2007. - №5
6. Смолкин А.М. Менеджмент. Основы организации: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 248 с.
7. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление: учебник. М.: Инфра-М, 2000. 312 с

УДК 331.108

Смолина И.В.
студент 3го курса
Харченкова Г.И., канд. техн. наук
доцент
Амурский государственный университет
Россия, г.Благовещенск

УПРАВЛЕНИЕ МОТИВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПЕРСОНАЛА НА ПРИМЕРЕ ОАО"ЗЕЙСКИЙ ЛЕСОПЕРЕВАЛОЧНЫЙ КОМБИНАТ"

В статье представлено исследование мотивационной структуры персонала и предложены рекомендации по совершенствованию мотивационной деятельности персонала ОАО"Зейский лесоперевалочный комбинат". Также проведен расчет экономической эффективности предложенных мероприятий.

Ключевые слова : управление, мотивация, мероприятия, потребности, организация, персонал, структура.

The article presents a study of the motivational structure of trans - personnel and propose recommendations to improve the motivation of staff of " Zeya lesoperevalochnye plant ." Also calculated the cost-effectiveness of the proposed measures .

Keywords: control, motivation, events, needs, organization, staff, structure.

В современном менеджменте все большее значение приобретают мотивационные аспекты. Мотивация персонала является основным средством обеспечения оптимального использования ресурсов, мобилизации имеющегося кадрового потенциала. Основная цель процесса мотивации – это получение максимальной отдачи от использования имеющихся трудовых ресурсов, что позволяет повысить общую результативность и прибыльность деятельности предприятия.

В деятельности практически любого предприятия особая роль принадлежит работникам, реализующим производственный процесс. Роль

руководителя в том и состоит, чтобы организовать работу других, чтобы добиться достижения целей, стоящих перед ним, реализации своих планов посредством мобилизации возможностей персонала, коллектива предприятия.

Мотивационный фактор в достижении целей организации играет немаловажную роль, поэтому одним из основных направлений повышения конкурентоспособности, производительности труда является создание эффективной системы стимулирования труда.

Предприятие ОАО "Зейский лесоперевалочный комбинат" осуществляет свою деятельность в следующей отрасли промышленности: лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность.

Основную долю в структуре персонала занимают рабочие, динамика численности которых с каждым годом снижается. Специалисты отдела кадров всегда интересуются по какой причине увольняется тот или другой работник. Эти причины можно классифицировать следующим образом:

- Низкая мотивация труда - 60 %;
- Психологический климат в коллективе - 20 %;
- Нарушители трудовой дисциплины - 2 %;
- Тяжелые условия труда - 10 %;
- По семейным обстоятельствам - 8%.

Трудовое поведение людей в значительной степени определяется особенностями их мотивации. В отношении к работе люди обычно руководствуются несколькими мотивами, среди которых один преобладает. Выделяют пять типов трудовой мотивации работающих: инструментальный, профессиональный, патриотический, хозяйский и люмпенизированный.

Для проведения исследования был организован анкетный опрос среди работников производственного отдела, результаты которого представлены на рисунке 1.

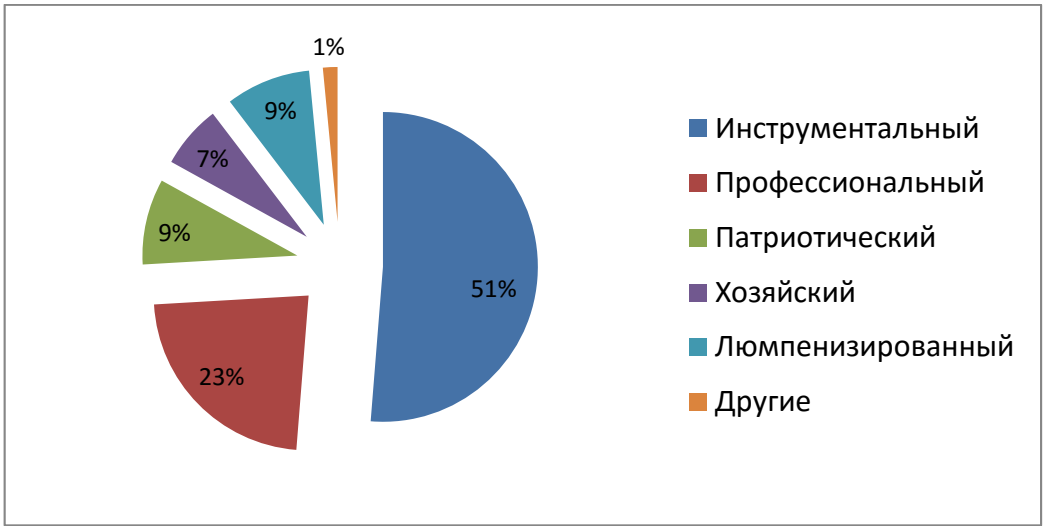


Рисунок 1 - Распределение работающих предприятия ОАО "Зейский лесоперевалочный комбинат" по типу трудовой мотивации

По результатам опроса, доминирующим типом трудовой мотивации является инструментальный (51 % всех оцениваемых работников).

В рамках исследования был проведен также опрос работников относительно оценки эффективности применяемых форм стимулирования работников. Для оценки были представлены 11 форм стимулирования труда. Оценки по каждой из форм стимулирования давались по пятибалльной шкале отдельного для каждого респондента. В результате обработки анкет получены данные, представленные в таблице 1.

Таблица 1 - Оценка различных форм стимулирования персонала

Форма стимулирования труда	Респонденты, чел.	
	Баллы	Ранг
Улучшение оплаты труда	4,78	1
Улучшение условий труда	4,04	2
Повышение требовательности	3,89	3
Социальные льготы и доплаты	3,67	4
Проявление заботы о нуждающихся людей	3,67	5
Участие работников в прибылях	3,52	6
Повышение престижа предприятия	3,37	7
Развитие хозрасчетной ответственности	3,11	8
Воспитательная работа	3,00	9
Привлечение работников к управлению	2,93	10
Моральные стимулы	2,63	11

Как видно из таблицы 1, наиболее эффективными по своему воздействию на рабочих, специалистов и служащих формами

стимулирования эксперты назвали улучшение оплаты труда (4,78 балла), улучшение условий труда (4,04 балла).

Преобладание на предприятии работающих, относимых к промежуточным социальным типам и типам трудовой мотивации, повышает значимость таких форм стимулирования, как материальное и моральное поощрение.

Предприятию ОАО"Зейский лесоперевалочный комбинат" необходимо совершенствовать систему мотивации сотрудников, стимулируя интенсификацию труда, повышение его качества и результатов. Для разработки более гибкой системы стимулирования труда производственного отдела был проведен анализ факторов мотивации работников в компании ОАО"Зейский лесоперевалочный комбинат" .

Инструментом сбора информации для выявления приоритетных факторов мотивации послужила анкета, в которой перечислены 35 наиболее часто упоминаемых факторов мотивации.

Целью анкетирования является установление значимости факторов мотивации труда путем их выбора.

В качестве инструмента была использована теория А. Маслоу. Сотрудникам было предложено выбрать из 35 факторов, значимые для них 7.

На основании результатов проведенного анкетного опроса было получено распределение факторов мотивации по уровням пирамиды Маслоу, представленные в таблице 2.

Таблица 2 - Распределение факторов мотивации по уровням пирамиды Маслоу

Физиологические потребности		
Содержание фактора	№ фактора	Количество
Возможность выбора времени отпуска	7	21
Предприятие рядом с домом	13	11
Режим работы, совместимый с жизнью семьи	24	8
Экономические льготы	26	7
Возможность выбирать свой рабочий график	35	2
Итого:		49
Потребности в безопасности		
Строгое определение должностных обязанностей	4	5
Безопасность должности	5	4
Перспектива определенной карьеры	11	6
Предприятие серьезное и прочное	19	5

Социальные льготы	33	32
Итого:		47
Потребность принадлежности к социуму		
Высокая компетенция и эффективность	1	13
Уважение рассмотренных индивидов как личностей	23	6
Итого:		19
Потребность в уважении, признании		
Престиж предприятия	6	15
Возможность продвижения и повышения	10	29
Уважение за качество работы	14	18
Высокая зарплата	20	32
Убежденность в полезности и значимости своей работы	29	28
Публичная похвала начальника	30	25
Итого:		147
Потребность в самореализации		
Возможность реализовать свои идеи	9	5
Свобода в работе	15	3
Реальные возможности образования и личного развития	21	3
Должность со значительной ответственностью	25	17
Удовольствие от хорошей работы	32	11
Итого:		39

В таблице 2 представлены данные, анализ которых позволяет обозначить значимость первичных и вторичных факторов мотивации работников ОАО"Зейский лесоперевалочный комбинат"

Такие факторы как: возможность реализовать свои идеи, свобода в работе, реальные возможности образования и личного развития, ответственность по должности, удовлетворение от хорошей работы и полное согласие с целями предприятия (номера соответственно - 9, 15, 21, 25, 32) - означают желания человека к самореализации и относятся к высшей ступени иерархии Маслоу. Данные факторы мотивации выбрали 12,9 % опрошенных.

К факторам, относящимся к четвертому уровню пирамиды Маслоу: престиж предприятия, возможность продвижения и повышения, уважение

за качество работы, положение и статус на предприятии, высокая зарплата, полезность и значимость работы и публичная похвала начальника (соответственно номера - 6, 10, 14, 16, 20, 29, 30) - означают потребность в уважении и признании у работников. Данные факторы мотивации выбрали 48,8 % опрошенных.

Социальные потребности (третий уровень пирамиды Маслоу) предпочитают 6,3 % респондентов, которые обнаружили такие неудовлетворенные (либо очень важные для них потребности) как: компетенция и эффективность, и уважение рассмотренных индивидов как личностей.

Потребности в безопасности по Маслоу у работников предприятия составляют около 15,6 .

Физиологические (либо потребности первого уровня) являются в настоящее время актуальными для 16,3 % сотрудников, можно предположить, что такие факторы мотивации как: предприятие рядом с домом, режим работы, совместимый с жизнью семьи, экономические льготы (предоставление ссуды, займа, или гарантий по ним). Таким образом, можно построить диаграмму распределения потребностей работников предприятия ОАО"Зейский лесоперевалочный комбинат" (Рисунок 2).



Рисунок 2 - Диаграмма распределения потребностей работников предприятия ОАО"Зейский лесоперевалочный комбинат"

В ходе анализа данных о факторах мотивации, было выявлено, что наиболее значимыми для работников предприятия в настоящее время являются такие факторы как: продвижение, признание, сама работа, престиж предприятия, уважение за проделанную работу. В ходе анализа

также было зафиксировано, что все респонденты предприятия уделяют большое значение заработной плате, это характерно в настоящее время для российской экономики.

Таким образом на основе проделанного исследования руководству предприятия ОАО"Зейский лесоперевалочный комбинат" необходимо совершенствовать систему мотивации труда. Достижение данной цели возможно путем применения инструментов материального вознаграждения, максимально полно учитывающих личные результаты работы сотрудника, его персональный вклад в результаты работы подразделения на основании заранее известных и четких правил.

Положительную роль будет играть и моральное стимулирование, связанное с потребностями работающих в уважении со стороны коллектива, в признании их как работников и как личностей.

На основании проведённого анализа мотивации труда предлагаются следующие мероприятия по совершенствованию мотивации труда персонала представленные в таблице 3.

Таблица 3 - Перечень предложенных мероприятий и ожидаемый результат

Наименование мероприятий	Ожидаемый результат
1. Внедрение гибкой оплаты труда.	Заинтересованность сотрудника в выполнении обязанностей.
2. Эффективное использование рабочего времени.	Повышение производительности труда.
3. Условия труда.	Сотрудник чувствует себя комфортно, следовательно, повышается производительность труда.
4. Повышение квалификации сотрудника.	Возможность продвижения по служебной лестнице.
5. Создание условий для социальной активности сотрудника.	Создание на рабочих местах духа единой команды.
6. Оценка и поощрения достигнутых результатов.	С целью повышения результата.

Для выбора наиболее значимого мероприятия воспользуемся методом экспертных оценок. В роли экспертов выступили: директор, заместитель директора, начальник отдела кадров, главный инженер. Данный метод показал, что наиболее значимыми мероприятиями по мнению экспертов являются внедрение гибкой системы оплаты труда и оценка и поощрения достигнутых результатов.

На основании представленных мероприятий и результатах пирамиды Маслоу, были разработаны факторы морального и материального стимулирования, которые могли бы улучшить мотивационную деятельность персонала .

В связи с тем, что в результате опроса который предполагал оценку применяемых форм стимулирования работников на предприятии,

моральные стимулы заняли последнее место, следовательно выбор из двух предложенных мотиваций будет сделан в пользу материальной мотивации.

Предполагаемые затраты на внедрение материальной мотивации составят 8900000 рублей (Таблица 4).

Таблица 4 - Предполагаемые затраты на внедрение материальной мотивации

Наименование	Затраты, руб
Дополнительная заработная плата: -стимулирующая - компенсации	 1500000 1850000
Премии	3000000
Социальные выплаты и льготы	2550000
Итого	8900000

Проведем расчет экономического эффекта от внедрения предложенных мероприятий. Для этого необходимо спрогнозировать значения основных показателей экономической деятельности ОАО "Зейский лесоперевалочный комбинат" на 2015 год. Для этого используется метод прогнозирования экономических показателей по средним темпам роста. Результаты расчета показателей с учетом и без учета проводимых мероприятий представлены в таблице 5. На основании проведенного анализа экспертных оценок рост выручки предприятия после реализации мероприятий составит 7 %, при этом дополнительные затраты связанные с реализацией мероприятий - 8900000 рублей.

Таблица 5 - Данные для расчета экономического эффекта от внедрения мероприятий

Наименование показателя	2014	2015		Изменение	
		без мероприятий	с мероприятиями	Абсолютное значение, тыс.руб.	Темп роста. %
Выручка, тыс.руб.	426984	501706,2	536825,6	35119,4	106,9
Себестоимость, тыс.руб.	152909	183490,8	196335,1	12844,3	106,9
Валовая прибыль, тыс. руб.	274075	301482,5	322586,2	21103,7	106,9
Прибыль от продаж, тыс. руб.	11192	19026,4	20358,2	1331,8	106,9
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	15834	63336	67769,5	4433,5	106,9
Чистая прибыль, тыс.руб.	12624	15148,8	16209,2	1060,4	106,9

По результатам таблицы 5 видно, что выручка без реализации мероприятий в 2015 году составит 501706, 2 тыс.руб., с внедрением

предложенных мероприятий выручка в 2015 году составит 536825,6 тыс.руб.

Таким образом предложенные мероприятия по совершенствованию системы мотивации труда ОАО"Зейский лесоперевалочный комбинат" позволят не только улучшить управление деятельностью мотивации персонала, но и увеличить экономические показатели деятельности предприятия.

Использованные источники:

1 Маслоу, А.Г. Мотивация и личность / пер. с англ. - 3-е изд. - СПб. : Питер., 2003. – 392 с.

2 Добролюбов, Е.А. Система материального и нематериального стимулирования (мотивации персонала)/ Е.А. Добролюбов/ Банковские технологии. -2012.-34 с.

3 Бурмистров, А.Е. какие методы повышения мотивации персонала являются наиболее действительными /А.Е.Бурмистров// Управление персоналом.- 2011.-174 с.

Стекольщикова А. И.
студент 3 курса
кафедра ГМУ и права
ФГБОУ ВО БГАУ
Россия, г. Уфа

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ГОСУДАРСТВЕННОЙ И МУНИЦИПАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация. В статье рассмотрена актуальная проблема формирования кадрового потенциала государственной и муниципальной службы в современных условиях. В работе показаны одни из важных проблем управления кадровой политики.

Ключевые слова: кадровая политика, кадровый потенциал, государственная и муниципальная служба, управление

Важным условием благополучного решения ценных стоящих перед обществом задач и укрепления российского государства выступает усовершенствования системы управления, государственной и муниципальной службы. Именно управление и власть страны, персонал государственной и муниципальной службы могут повлиять на развитие реформ в стране, обеспечивать осуществление решений, направленных на усовершенствование жизни российского общества.[1]

Без регулярного обновления кадров, освобождения кадровой работы от неправильности тяжело рассчитывать на успех реформирования общества и экономики. Оздоровление кадрового корпуса государственного и муниципального управления возможно только при активном участии

общественности, а не только отдельных органов (правоохранительных) и высших должностных лиц на федеральном, региональном или местном уровнях.[3]

Развитие персонала начинает играть все наиболее важную роль в достижении государственной службой своих стратегических целей, по мере того как изменяются деятельность и структура организации, требуются постоянные изменения в моделях поведения персонала.

Обеспечение постоянного соответствия уровня профессиональной компетенции персонала государственной и муниципальной службы требованиям развития экономики и социальной сферы для наиболее эффективного достижения принимаемых целей возможно при активном внимании к таким факторам как:

- достижение целей и точное программирование всех сторон деятельности на всех уровнях управления;
- постоянное накопление профессиональной компетентности; регулярная обратная связь, оценка деятельности;
- формирование эффективной системы мотивации для работников государственной службы;
- поощрение обновления знаний.

Использование вышеуказанных факторов возможно через реализацию соответствующего альтернативного подхода к развитию персонала:

- найм работников с внешней стороны или коллективное развитие персонала;
- обучение и повышение квалификации [2].

Формирование и развитие кадрового потенциала государственной и муниципальной службы - процесс систематический. Каждая программа развития человеческих ресурсов государственной и муниципальной службы должна быть ориентирована на измеримое улучшение конкретных показателей деятельности органов управления государственного и муниципального уровня.

Актуальным сегодня становится переход от различных форм профессиональной подготовки к совершенствованию ее содержания. Процессы становления и развития местного самоуправления обусловили постановку принципиально новых проблем перед персоналом муниципального управления. [4]

Проблема обучения персонала органов местного самоуправления имеет два аспекта. Первый из них связан с деятельностью образовательных учреждений высшей школы, в рамках которых осуществляется подготовка кадров. Требование существенного роста профессионализма государственных и муниципальных служащих обусловливает необходимость реформирования системы высшего профессионального образования кадров для местного самоуправления и государственной

службы, основных направлений совершенствования действующего государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по специальности «Государственное и муниципальное управление» [5].

Целесообразно проводить дифференцированный отбор слушателей для подготовки по различным программам с учетом требований к занимаемой должности и возможностям карьерного продвижения. Важность имеет и разработка индивидуальных планов профессиональной подготовки как для служащих, имеющих достаточную квалификацию для осуществления возложенных функций, так и для служащих, не имеющих необходимых знаний, опыта в сфере государственного управления.

Определяя элементы, необходимые для подготовки государственных и муниципальных служащих, кроме тех, которые они имеют по базовому образованию, следует выделить:

- практическое и адаптированное знание специфических элементов менеджмента: управление финансами, материальными, людскими интеллектуальными и временными средствами;
- широкая профессиональная культура, выходящая за рамки необходимой компетенции;
- персональное углубление знаний системы всеобщих коммуникаций;
- компетентность в конкретной сфере деятельности;

умение пользоваться всеми ресурсами компьютеризации и современных информационных технологий.

Современным законодательством определены новые подходы к формированию кадрового состава государственной гражданской службы, обозначены основные требования к персоналу муниципальной службы. На федеральном уровне сформирована концепция государственной кадровой политики, которая понимается как общенациональная стратегия развития кадрового потенциала. Деятельность, которой занимаются государственные служащие, является интеллектуальной, ответственной, компетентной и высокопрофессиональной и базируется на государственной правовой основе. Каждая из этих составляющих общих требований, предъявляемых к госслужащим, обусловливает необходимость соответствующей подготовки, что связано с высокой значимостью их деятельности. При этом необходимо учитывать такие факторы, как гражданский, профессиональный и политический уровень компетентности. [4].

Современный руководитель в органах власти и управления должен представлять собой индивид, личность с социально-рыночной психологией в виде мыслительно-позитивной установки, ценностных ориентиров, ощущений, эмоций, подсознания, направленной на увеличение позитивных, стимулирующих деятельность работника ценностей, прирост

полезности, доступности услуг, имиджа, доверия граждан власти, удовлетворения управленческим трудом и т.д. Именно новый тип руководителя формирует стратегическую и идеологическую линию в системе управления на конкуренцию в виде борьбы и состязательности за качество, прироста влияния управленцев на удовлетворение потребностей клиентов, выбора оптимальных альтернатив в решении проблем.

Для успешного решения вопроса формирования нового поколения профессионально пригодных кадров для государственного муниципального управления необходимо последовательное и глубокое изучение всех стадий, составляющих процесс воспроизводства трудовых ресурсов для замещения должностей руководителей и специалистов. Таким образом, важно формирование кадровой политики, базирующейся на общих закономерностях развития человеческой деятельности и, в то же время, учитывающей специфику такой сферы социального управления, какой выступает государственное и муниципальное управление. Речь идет о таких ее принципах и механизмах, которые формируют качество самого государства, его человеческую составляющую. Но не только формируют, но и задают такие правила игры, которые с одной стороны, оберегают государственное управление от непрофессионалов, а с другой стороны, востребуют в свою сферу профессионалов.

Использованные источники:

1. Асадуллина Н.З., Шапошникова Р.Р. Реализация кадровой политики в Российской Федерации: цели и проблемы реализации. – Издательство: ООО «Институт управления и социально-экономического развития» (Саратов), 2014. - № 1-1 (10). – С. 123-125.
2.Атаманчук Г.В. Обеспечение рациональности государственного управления. М: 2002.
3.Иванова Л.Л. Открытость госслужбы как одна из составляющих административной реформы. Ростов-на-Дону, 2006.
4.Мизинцева А.А. Особенности кадровой политики в сфере государственного управления финансами. // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд: материалы III Международной конференции: в 2-х частях. Часть 1. / Под общ. ред. С.С.Чернова. – Новосибирск: Издательство НГТУ, 2010.
5.Шабанова М.М. Основные направления формирования системы подготовки и повышения квалификации муниципальных служащих. // Проблемы теории и практики управления развитием социально-экономических систем. / Под ред. доцента Абдуллаевой Т.К. – Махачкала: ГОУ ВПО «ДГТУ», 2008.

Таничева Т.С., канд. экон. наук
ст. преподаватель кафедры экономики и учета
Губкинский филиал ФГБОУ ВПО «Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова»
Россия, Белгородская область, г.Губкин

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ И УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация: Статья посвящена эффективности предпринимательской и управленческой деятельности. Автор рассматривает оценку эффективности на основе условий эффективности и обобщенной системы показателей, используемых при анализе системы управления.

Ключевые слова: эффект, эффективность, оценка, управленческая и предпринимательская деятельность.

Для анализа понятий эффективности предпринимательской и управленческой деятельности большое значение имеет определение эффективности вообще, поскольку в литературе, да и на практике понятие «эффективность» имеет много показателей измерения и характеристик. «Эффективность» довольно часто отождествляется с понятием «эффект». Однако при всей близости двух понятий суть их различна. Если эффект характеризует полученный результат, то эффективность – уровень достижения поставленной цели. Если эффект является свойством любого действия или процесса, имеющего какой бы то ни было результат, то об эффективности можно говорить только применительно к целенаправленному действию или процессу.

Если эффект – всегда величина абсолютная, то эффективность – всегда величина относительная, поскольку при ее определении соотносятся либо результат и цель, либо результат и затраты на его получение, либо полученные положительные результаты и возможные отрицательные результаты. Последний показатель особенно важен для оценки эффективности предпринимательства, учитывая рисковый характер предпринимательской деятельности.

Эффективность – это достижение каких-либо определённых результатов с минимально возможными издержками или получение максимально возможного объёма продукции из данного количества ресурсов.

Оценка эффективности имеет первоочередное значение для многих аспектов менеджмента, поскольку с ее помощью определяется правильность, обоснованность, действенность работы руководителя. Важность этой проблемы определяет большое внимание к ней ученых-экономистов, которые по-разному видят сущность и показатели эффективности, порядок и подходы к их определению. Обобщение работ М.И. Баканова, А.Н. Богатко, А.Д. Шеремета и др. [1, 2, 6, 9, 10] показывает трактовки определения указанных категорий.

Понятия эффективности предпринимательской и управленческой деятельности во многом близки между собой, поскольку предприниматель является руководителем своего предприятия. Эффективность управления представляет собой относительную характеристику результативности деятельности конкретной управляющей системы, которая отражается в различных показателях как объекта управления, так и собственно управленческой деятельности (субъекта управления), причем эти показатели имеют как количественные, так и качественные характеристики. Или, другими словами, эффективность деятельности управляющей системы должна быть выражена, в конечном счете, через показатели эффективности управляемой системы, хотя может иметь и свои собственные частные характеристики. Это относится и к предпринимательской деятельности.

Любые изменения в организации, проводимые предпринимателем или аппаратом управления, должны отвечать определенным ее целям, достижение которых предопределяет, будет или нет эффективной работа организации. Наиболее распространенными целями предпринимательской деятельности считаются размер прибыли, размер бизнеса (продаж), устойчивый рост прибыли, высокое качество продукции, признанное во всем мире, и т.п. цели, которые можно назвать общими словами – результативность и эффективность.

По словам Питера Ф. Друкера [3], результативность является следствием того, что «делаются нужные, правильные вещи», а эффективность - следствием того, что «правильно создаются эти самые вещи». Важной количественной характеристикой эффективности является производительность. Производительность – это отношение количества единиц на выходе к количеству единиц на входе. Она отражает комплексную результативность использования всех видов ресурсов (труда, капитала, технологии, информации). [5] Учитывая, что в отечественной экономической литературе эффективность имеет в основном количественную, причем стоимостную интерпретацию, то можно считать указанное понимание производительности и понятие эффективности практически тождественными.

Эффективность предпринимательской и управленческой деятельности отражается в различных показателях, как объекта управления, так и собственно управленческой деятельности. Основными понятиями эффективности управления являются: эффективность труда работников аппарата управления; эффективность процесса управления (функций, коммуникаций, выработки и реализации управленческого решения); эффективность системы управления (с учетом иерархии управления); эффективность механизма управления (структурно-функционального, финансового, производственного, маркетингового и др.).

Оценка эффективности предпринимательской деятельности может осуществляться за различные календарные отрезки времени (месяц, квартал,

год). Динамика этих показателей, а также сопоставление с аналогичными данными однородных предприятий, работающих в подобных природно-географических условиях, позволяют сделать вывод об эффективности работы предпринимателя.

В экономической литературе различают два вида эффективности: экономическую и социальную. Экономическая эффективность характеризуется отношением полученного результата к затратам. Социальная эффективность выражает степень удовлетворения спроса населения (потребителей, заказчиков) на товары, услуги.

Спектр причин, затрудняющих количественную оценку управленческой и предпринимательской деятельности, достаточно широк. Тем не менее, теорией и практикой управления разработаны некоторые методологические подходы и методические приемы для ее проведения.

В отношении управленческой деятельности необходимо применить комплексный подход к выбору критериев эффективности с учетом их дифференцирования по методическому направлению оценки эффективности, которые могут быть определены в соответствии с целями и миссией организации, выбранной философией управления и реальными условиями деятельности системы или ее подсистем.

Эффективность работы предпринимателя имеет меньше разночтений в определении ее величины, поскольку результаты труда предпринимателя более тесно связаны с результатами деятельности созданной им организации. Поэтому эффективность предпринимательства как целенаправленной деятельности, характеризует целесообразность использования средств для достижения поставленной перед организацией цели.

Ни для кого не секрет, что цель любого бизнеса – финансовый результат. Но достигнутый предприятием финансовый результат дает довольно мало информации о самом бизнесе, он ничего не говорит о том, что будет завтра, в следующем квартале, в следующем году. Сущность бизнеса не только в получении сиюминутного результата, а в стабильном и увеличивающемся финансовом результате предприятия в долгосрочной перспективе.

Когда предприятие можно назвать эффективным:

1) если достигнутый финансовый результат выше уровня, достигнутого конкурентами;
2) если прогнозируемый (расчетный) рост финансового результата в ближайшей перспективе выше уровня, достигнутого конкурентами на текущий момент (или прогнозируемого в ближайшей перспективе);
3) если предприятие выделяет достаточные ресурсы на поддержку и развитие своей деятельности, правильно их использует [4].

Если убрать любой из приведенных показателей, то компания не может быть названа эффективной, так как все эти критерии являются необходимыми. Если предприятие достигло финансового результата ниже,

чем у конкурентов, но еще не эффективно, но может таким стать в перспективе. Если расчетный рост финансового показателя ниже, чем у конкурентов, то организация вскоре может потерять свои конкурентные преимущества. Если предприятие не выделяет достаточное количество ресурсов на поддержку и развитие или неправильно их использует, то велики риски, что оно не достигнет прогнозируемых показателей, и со временем потеряет свою эффективность.

Данные положения позволяют определить также метрики бизнеса:

– полученный финансовый результат;
– прогнозируемый рост финансового результата;
– ресурсы на поддержку и развитие предприятия по статьям.

Далее встает вопрос о переходе от бизнеса в целом к его частям, об оценке эффективности каждого структурного подразделения предприятия, ведь если подразделения работают неэффективно, то не эффективно и все предприятие [4].

К настоящему времени предложено множество методов и процедур оценки эффективности деятельности предприятий, в том числе и малых. Одни из них предназначены для оценки отдельных аспектов деятельности, например в области охраны труда или ведения финансовой документации. Другие ставят своей целью получение оценок эффективности деятельности организации в целом с учетом ее основных результатов, прежде всего, экономических. Естественно, что во многих случаях проводятся сравнительные оценки аналогичной деятельности разных организаций, и это, в частности, стало отдельной областью маркетинговых исследований и бенчмаркинга.

Во многих работах предлагается использовать комплексную методику анализа систем управления [7].

Комплексная методика анализа систем управления включает (табл. 1):

– анализ организационно-производственных структур (уровень специализации, концентрации, кооперирования, централизации производства);
– анализ организационных структур управления (функции, управленческие процессы, состав управленческих звеньев и их взаимодействие);
– анализ интеграции предприятий (факторы, объекты и глубина);
– анализ хозяйственной самостоятельности предприятий;
– анализ обеспечивающих подсистем управления (информационное, кадровое и техническое обеспечение).

Обобщенная система показателей, используемых при анализе системы управления, приведена в табл.1.

Таблица 1

Обобщенная система показателей, используемых при анализе системы управления [8]

Группа показателей	Направление использования
1	2
I. Показатели, характеризующие эффективность элементов системы управления	
Кадры руководителей и специалистов:	
1. Состав кадров руководителей и специалистов по квалификации, профессиональной подготовленности, стажу работы. 2. Уровень организации целевой учебы, повышения квалификации и переподготовки кадров. 3. Стабильность кадров и их продвижение. 4. Загруженность отдельных категорий работников.	1. Обоснование потребности в кадрах, разработка кадровой политики. 2. Анализ и планирование развития подготовки и повышения квалификации работников системы управления. 3. Анализ и планирование совершенствования организации труда в аппарате управления.
Информация:	
1. Полнота информационных массивов соотношение форм обеспечения информацией. 2.Экстенсивное и интенсивное использование информационных массивов. 3. Интенсивность информационных потоков. 4. Прямоточность, непрерывность потоков информации.	Анализ и проектирование информационных массивов.
Техника управления:	
1. Состав, соотношение и пропорциональность мощности основных групп техники управления. 2. Уровень технической оснащенности труда различных групп работников аппарата управления. 3. Обеспеченность основных видов работ по управлению мощностью техники управления (вычислительной, организационной, связи и др).	Анализ и проектирование информационных потоков.
II. Показатели, характеризующие организацию процессов управления (технологию управления)	
1.Плотность управленческих циклов. 2. Прямоточность процессов управления. 3.Пропорциональность и ритмичность загрузки отдельных подразделений аппарата управления.	Анализ и проектирование технологии управления.

Окончание табл. 1

1	2
III. Показатели, характеризующие организационную структуру управления	
1. Уровень централизации функций управления. 2. Специализация отдельных подразделений аппарата управления. 3. Развитость и устойчивость межфункциональных связей. 4. Полнота реализации функций управления в системе управления.	Анализ и проектирование организационной структуры управления.
IV. Показатели, характеризующие экономический механизм	
1. Непрерывность и стабильность планов. 2. Дифференцированность форм организации заработной платы. 3. Состав, соотношение и доля фондов материального стимулирования в общем составе доходов трудящихся. 4. Разнообразие видов цен на готовую продукцию.	Анализ и планирование развития экономического механизма.
V. Показатели эффективности системы управления	
1. Экономичность организации управления. 2. Эффективность отдельных функциональных подразделений системы управления. 3. Эффективность деятельности линейных руководителей и системы управления в целом.	Анализ эффективности системы управления и оценка мероприятий по ее развитию.

В каждом случае вся система показателей не охватывается. В зависимости от целей анализа отдельные показатели и даже блоки могут рассматриваться как вспомогательные или совсем исключаться из рассмотрения.

Расчет и анализ динамики указанных выше показателей не только позволяет оценить эффективность функционирования малого предприятия, но и выявить те из сторон, которые являются «слабым местом» организации, направив усилия на решение ее первоочередных проблем.

Использованные источники:

1. Баканов М.И. Теория экономического анализа / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 416 с.
2. Богатко А. Н. Основы экономического анализа хозяйствующего субъекта / А.Н. Богатко. - М.: Финансы и статистика, 2000. – 208 с.
3. Друкер Питер Ф. Эффективный руководитель / Питер Ф. Друкер. – М.: Вильямс, 2007.

4. Жемчугов А.М. Составляющие эффективной деятельности предприятия / А. М. Жемчугов, М. К. Жемчугов // Российское предпринимательство, 2010. – № 7 (2). – С.39-42.
5. История предпринимательства в России. В 2-х кн. Кн. 2. Вторая половина XIX – начало XX века. – М.: РОССПЭН, 1999.– 575 с. : ил.
6. Ковалев В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004. – 424 с.
7. Ковалев В. В. Финансовая отчетность и ее анализ (основы балансоведения) / В.В. Ковалев, Вит.В. Ковалев. – М.: ТК Велби, Проспект, 2004 – 432 с.
8. Основы предпринимательства / под ред. проф. А. С. Пелиха.– Ростов-на-Дону: Феникс, 2004. – 512 с.
9. Скамай Л. Г. Экономический анализ деятельности предприятия / Л.Г. Скамай, М.И. Трубочкина. – М.: Инфра–М, 2004. – 296 с.19.
10. Шеремет А. Д. Методика финансового анализа / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин, Е. В. Негашев. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 208 с.

УДК 339.138

Тарарака Ю.В.
магистрант
Белгородский государственный
Национальный исследовательский университет
Россия, г.Белгород

РАЗРАБОТКА МАРКЕТИНГОВОЙ ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

В статье рассматриваются некоторые современные аспекты маркетинговых программ развития розничных предприятий. Автор объясняет, каким образом маркетинговая программа развития поможет улучшить положение розничного предприятие на рынке.

Ключевые слова

розничное предприятие, маркетинг, воздействие на покупателя, рынок, потребитель, позиционирование

Annotation

The article discusses some aspects of modern marketing programs of retailers. The author explains how the marketing program will help to improve the situation of retailers on the market.

Keywords

retailer, marketing, impact on the buyer, market, consumer, targeting

Разработка маркетинговой программы развития розничного предприятия

Глобальные преобразования во всех сферах экономики России предопределяют актуальность разработки маркетинговой программы развития розничного предприятия, которая позволит адекватно реагировать на современное состояние рынка и обеспечит эффективную реализацию стоящих перед предприятием задач.

Именно розничные предприятия, реализуя произведенную продукцию, поддерживают баланс между спросом и предложением на рынке.

Покупатели становятся более требовательными к предложениям на рынке и методы массового маркетинга становятся малоэффективными. В этих условиях розничным предприятиям необходимо обеспечивать покупателям не только возможность с минимальными усилиями приобретать нужные товары и услуги, но и гарантировать им соответствие предлагаемых товаров и услуг индивидуальным потребностям клиентов. Поэтому возникла необходимость внесения корректировок в технологии и в подходы к организации деятельности розничных предприятий, особенно в сфере маркетинга. Одной из таких корректировок является внедрение в деятельность торговых предприятий маркетинговой программы развития.

Сегодня все большее количество представителей менеджмента розничных предприятий осознают, что одним из основополагающих факторов успешного ведения бизнеса является успешное маркетинговое позиционирование в непрерывно меняющейся ценовой и потребительской конъюнктуре рынка. От того насколько успешно розничное предприятие выберет свою систему позиционирования, сможет эффективно использовать маркетинговую программу развития для продвижения конкретных брендов, создаст продуктивную шкалу лояльности к своим посетителям и зависит, в конечном итоге, его прибыльность и успешность.

Основной целью маркетинговой программы развития розничного предприятия является воздействие на покупателя.

Внедрение маркетинговых программ развития розничного предприятия позволит получить ряд конкурентных преимуществ:

- привлечь внимание потребителя;
- усилить эффективность рекламных кампаний производителя;
- улучшить имидж розничного предприятия;
- повысить уровень продаж;
- облегчить работу продавцов;
- создать оптимальное информационное поле;
- более эффективно продвигать конкретные товары или бренды.

Эффективное применение маркетинговых программ развития позволит увеличить прибыль и повысит лояльность покупателя к розничному предприятию.

Представим этапы разработки маркетинговой программы развития розничного предприятия с целью усиления ее позиций в конкурентной борьбе (рис.1)

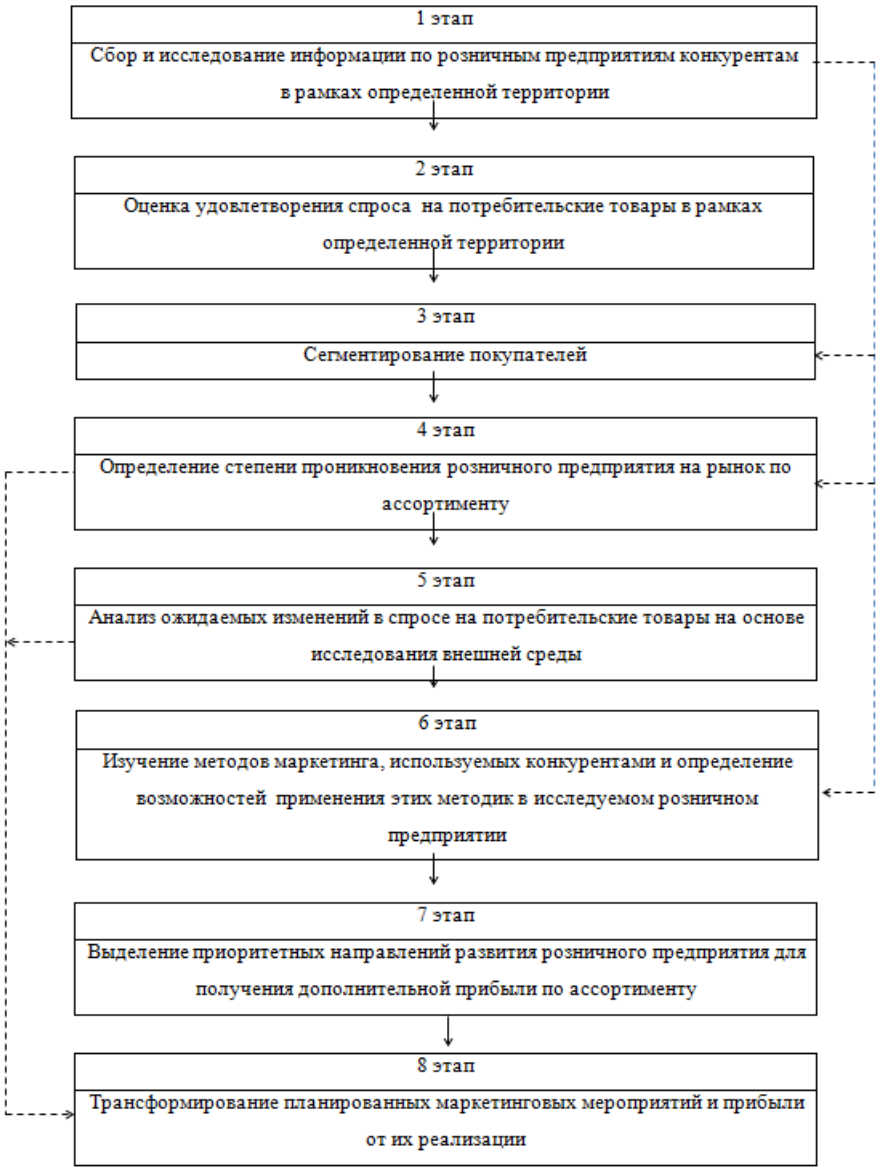


Рис. 1. Этапы разработки маркетинговой программы развития розничного предприятия

Таким образом, маркетинговая программа развития розничного предприятия представляет собой детальный, всесторонний, комплексный план, который разрабатывается на розничном предприятии и реализуется всеми уровнями управления. Маркетинговая программа разрабатывается с точки зрения развития всего предприятия в целом и на основе исследований и фактических данных.

Использованные источники:

1. ГОСТ Р 51303-99 Торговля. Термины и определения;
2. Берман, Барри, Эванс, Джоэл, Р. Розничная торговля: стратегический подход, 8-е издание. : Пер. с англ. - М. : Издательский дом "Вильяме", 2008. - 1184с.;

3. Марченко В.Н. Разработка комплекса маркетинга розничной торговой сети, г.Оренбург, 2012;
4. Афанасьева Т.Г. Исследование особенностей маркетинговых технологий продаж в аптеках. г.Воронеж, 2011.

УДК 339.138

Тарарака Ю.В.
магистрант
Белгородский государственный
Национальный исследовательский университет
Россия, г.Белгород

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ВЗАИМООТНОШЕНИЯМИ С КЛИЕНТАМИ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ

Аннотация

В статье рассматриваются некоторые современные аспекты взаимоотношений с клиентами в розничной торговле. Автор рассматривает клиент-ориентированный подход и веб-коммуникации как необходимую часть современных взаимоотношений ритейлеров и потребителей.

Ключевые слова

розничная торговля, спрос, сервис, медиа, колл-центр, коммуникации, лояльность

Annotation

The article deals with some modern aspects of the relationship with customers in the retail trade. The author examines the client-oriented approach and web communication as a necessary part of modern relationships of retailers and consumers.

Keywords

retail trade, demand, service, media, call centers, communication, loyalty

Система управления взаимоотношениями с клиентами в розничной торговле

В настоящее время розничная торговля продуктами питания, несмотря на рост конкуренции, снижение потребительского спроса и реальных доходов населения, развивается стремительными темпами и претерпевает существенные изменения.

Доступность информации дает клиенту возможность выбора качественной продукции, что, в свою очередь, повышает требовательность клиента к качеству и сервису в розничной торговле.

В условиях совершенной конкуренции, когда розничные продавцы не могут влиять на цену, но формируют её своим вкладом спроса и предложения данная проблематика является актуальной.

Система управления взаимоотношениями с клиентами в розничной торговле не является технологией или программным продуктом - это бизнес-стратегия, основой которой является «клиент-ориентированный»

подход к клиенту. Основой этой стратегии являются информационные технологии взаимодействия с клиентами (магазин, интернет, медиа, колл-центр), с помощью которых организация розничной торговли собирает информацию о своих клиентах на всех стадиях их жизненного цикла (привлечение, удержание, лояльность), что позволяет создать информационную базу с единый клиентским опытом.

Данная информационная база позволит организации, занимающейся розничной торговлей выстраивать взаимовыгодные отношений с клиентами в будущем.

Организация может обратиться к «нужным» клиентам в «правильный» момент времени с наиболее эффективным предложением и по наиболее удобному для клиента каналу коммуникации.

В настоящее время происходит глобальная компьютеризация, что позволяет использовать веб-коммуникации как дополнительный канал реализации продукции розничным клиентам и как инструмент решения отдельных маркетинговых задач, что способствует повышению имиджа организации, увеличению продаж и прибыли. С другой стороны, для достижения максимального эффекта необходимо так построить коммуникации, чтобы это взаимодействие было удобным клиенту.

Мы предлагаем использовать следующую структуру информационных процессов в рамках системы управления взаимоотношениями с клиентами в розничной торговле (см. рис. 1).

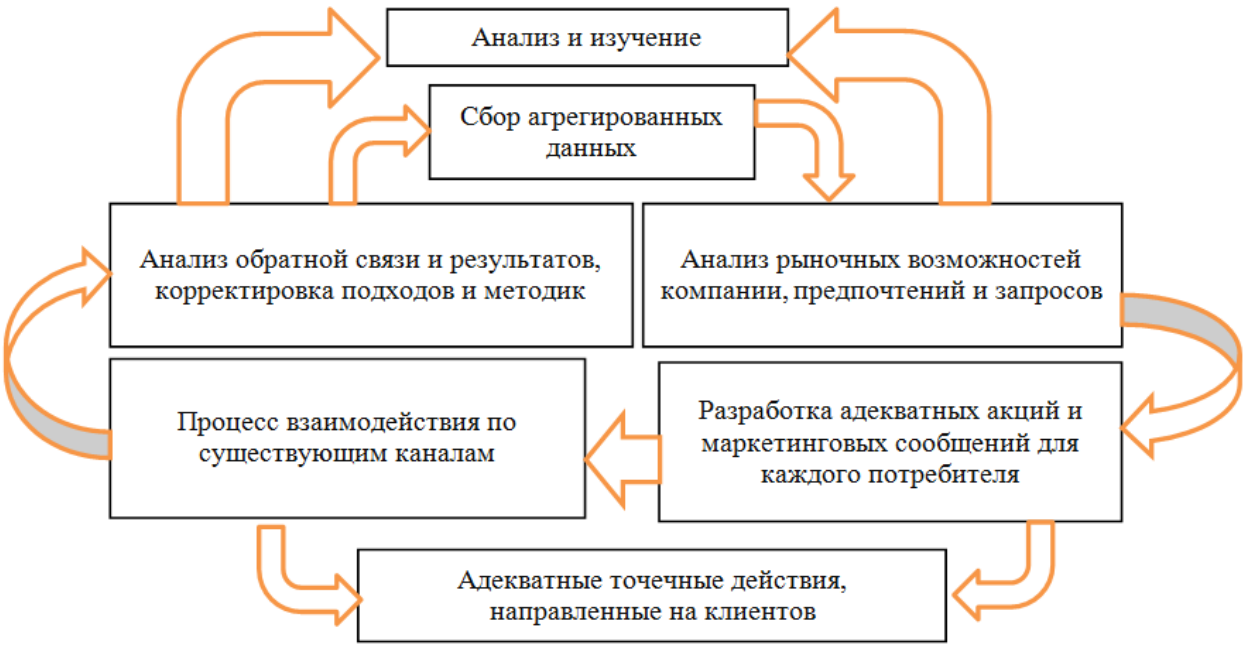


Рис. 1. Структура информационных процессов в рамках системы управления взаимоотношениями с клиентами в розничной торговле

В текущей рыночной ситуации, когда конкуренция в розничной торговле процветает, розничные торговцы должны стремиться к улучшению качества взаимоотношений со своими клиентами. Качество проведения продажи при наличии информации о клиенте вырастет в сравнении с ситуацией, когда очередную покупку в магазине совершает абсолютно незнакомый человек.

Таким образом, можно отметить, что современные розничные торговцы должны концентрировать свое внимание на том, чтобы клиенты получали самые лучшие впечатления от розничной компании; следить за тем, чтобы клиенты были удовлетворены уровнем их обслуживания, поддерживать контакты со своими клиентами.

Использованные источники:

1. ГОСТ Р 51303-99 Торговля. Термины и определения;
2. Берман, Барри, Эванс, Джоэл, Р. Розничная торговля: стратегический подход, 8-е издание. : Пер. с англ. - М. : Издательский дом "Вильяме", 2008. - 1184с.;
3. Карпов С.В. Формирование системы взаимодействия предприятия с клиентами на основе прецизионного маркетинг – менеджмента. г.Москва, 2004;
4. Кожемяко Т. В. Стратегический менеджмент в малых торговых предпринимательских структурах. г.Ставрополь, 2004.

УДК 001.201

Тултаева А.П.
студент 3го курса
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ. ОСОБЕННОСТИ ЗАЙМОВ ПОСРЕДСТВОМ ЕВРООБЛИГАЦИЙ

Настоящая статья посвящена проблеме привлечения среднесрочного и долгосрочного заемного капитала российскими компаниями на международном рынке. Значительная доля роста финансовых показателей компании (капитализация, рентабельность продаж) во многом определяется возможностью и параметрами увеличения внешней долговой нагрузки. В частности, в статье рассматривается такой метод привлечения финансирования как выпуск еврооблигаций, его преимущества и недостатки, а также перспективы развития его использования российскими компаниями.

Ключевые слова: еврооблигации, евробонды, доходность, санкции, кризис, привлечение финансовых ресурсов, международный финансовый рынок.

The article is devoted to the problem of attracting medium and long-term financial resources by Russian companies by means of the international market. A large proportion of the growth of financial indicators (capitalization, return on sales) is largely determined by the ability and options to increase the external lending. In particular, the article discusses the method of fund raising via Eurobonds issue, its advantages and disadvantages, as well as the prospects of its use by Russian companies.

Keywords: Eurobonds, Eurobonds yield, sanctions, crisis, fund raising, international financial market.

Международный рынок капиталов, посредством которого организован международный оборот ссудного капитала, влияет на непрерывность кругооборота торгового и промышленного капиталов различных стран. С функциональной точки зрения международный рынок капиталов – это система рыночных отношений, обеспечивающих аккумуляцию и перераспределение ссудного капитала между странами; с позиции институциональной – совокупность кредитно-финансовых учреждений, через которые совершается рыночное движение ссудного капитала между странами в зависимости от спроса и предложения на него.[150]

Посредством обращения к мировому рынку ссудного капитала компании получают возможность решить проблемы дефицита капитала, недостатка денежных ресурсов в национальной экономике и, прежде всего, инвестиций. Выходя за пределы домашнего кредитного рынка, характеризующегося слаборазвитым финансовым сектором, компании стремятся получить необходимый им капитал в промышленно развитых странах и в формах, отличных от тех, что присутствуют в стране происхождения предприятия. В связи с этим переход хозяйственной системы на новый рыночный механизм работы обуславливает необходимость трансформации валютно-финансовой экономической инфраструктуры.

В мировой теории привлеченные финансовые ресурсы делят на три основных категории в зависимости от срока привлечения:

– краткосрочные (до 1 года) - банковские кредиты на пополнение оборотного капитала, вексельные программы;

– среднесрочные (1-5 лет) - инвестиционные банковские кредиты, синдицированные кредиты, бридж-кредиты под будущее IPO, вексельные

[150] Е.Ф. Авдокушин Международные экономические отношения. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2013. – с. 89

займы, облигационные займы, CLN (Credit Linked Notes, структурированные долговые расписки);

– долгосрочные ресурсы - (свыше 5 лет) - инвестиционные банковские кредиты, синдицированные кредиты, ECA-финансирование (с привлечением агентств экспортного кредитования), евробонды.

Рассмотрим более подробно именно последний вид финансирования, т.к. он отличается относительной новизной на российском рынке, и как следствие недостаточной изученностью. На наш взгляд, есть значительные перспективы для его развития, как на российском рынке, так и на международном для компаний, происходящих из России.

Данный инструмент находится на вершине эволюции средне- и долгосрочных инструментов долгового финансирования. Он представляет собой облигации, номинированные в иностранной валюте (долларах США или евро) и обращаемые за пределами страны эмитента, то есть на международном фондовом рынке. Эмитент, который принимает решение о размещении еврооблигаций, должен как минимум иметь отличную репутацию публичного заемщика внутри страны, отчетность по МСФО за три года, прозрачную корпоративную структуру управления, включая наличие независимых директоров и комитета по аудиту. Ввиду того что заем предоставляется в иностранной валюте, эмитент должен быть способен генерировать существенный объем валютных поступлений в течение срока обращения облигационного займа либо, как в случае с CLN, иметь четкую политику по минимизации валютного риска на период обращения долга.

Следует сказать несколько слов об управлении ставками, фиксированными или переменными. Теория управления процентными рисками гласит, что активы и пассивы компании должны быть сбалансированы в части их доходности к соответственно реализации и погашению. В случае если, к примеру, компания привлекла долгосрочный кредит по фиксированной процентной ставке, а текущая ставка краткосрочного финансирования (базовая ставка плюс маржа банка) ниже размера постоянной ставки, заемщик может обратиться в банк с предложением о свопировании постоянной процентной ставки в переменную за определенное комиссионное вознаграждение. Это позволит компании в краткосрочном периоде снизить выплаты по процентам.

Для того, чтобы организовать выпуск еврооблигаций, компании нужно учесть следующие условия этого типа привлечения финансовых ресурсов, описанные в Таблице 1.

Таблица 1. Условия, характерные для еврооблигационных займов.

Критерий	Условие
Минимальная сумма	Экв. 70 млн долл. США
Оптимальная сумма	Экв. 200 млн долл. США
Валюта	USD/EUR
Средний срок привлечения (дюрация) в годах	2-5
Ставка % годовых (может варьироваться в зависимости от кредитного рейтинга заемщика и ситуации на рынке капиталов)	10 %
Комиссия за организацию кредита	до 1%
Количество кредиторов	Нет ограничений
Уровень ликвидности на рынке капиталов	Максимальный

Источник: Альбетков А. Способы привлечения в компанию заемного финансирования. // http://fd.ru/articles/23638-sposoby-privlecheniya-v-kompaniyu-zaemnogo-finansirovaniya.

Существует несколько причин, почему российские компании предпочитают занимать на внешних долговых рынках.

Первая - это более низкая ставка процента по сравнению с внутренним рынком. Несмотря на то что эмиссия еврооблигаций требует от компании больших затрат по сравнению с займом в рублях, выгоды от меньшей ставки более существенные. В итоге число компаний, стремящихся на международный рынок, в последние годы неуклонно растет.

Вторая - больший объем займа. Как правило, на еврооблигационном рынке объем эмиссии в 6-6,5 раза превышает среднюю величину рублевого выпуска.

Третья - приобретение кредитной истории. Наличие положительной истории позволит в дальнейшем компании снизить ставку заимствования, а также облегчит проведение IPO.

И наконец, четвертая - прозрачные и удобные законодательство и правила торговли.

Европейский сегмент рынка оценивается в сотни миллиардов долларов. В последнее время интерес азиатских и американских инвесторов к инструментам развивающихся стран неуклонно растет. Таким образом, потенциально объем рынка оказывается в несколько раз

больше, а это открывает перед российским сегментом широкие горизонты для развития и совершенствования.

Рассмотрим привлекательность еврооблигаций с точки зрения инвестора. В первую очередь стоит отметить, что такие бумаги доступны для квалифицированных инвесторов. Квалифицированным инвестором может быть признано как физическое лицо, так и юридическое лицо — квалифицированный институциональный инвестор. Признание лица квалифицированным инвестором может быть осуществлено по его письменному заявлению брокерами, управляющими, иными лицами, определенными законом, в случаях и в порядке, установленном федеральным органом исполнительной власти по рынку ценных бумаг.

Физические лица могут быть признаны квалифицированными инвесторами при соответствии любому из указанных требований:

– владение ценными бумагами или иными финансовыми инструментами на сумму не менее 3 млн руб.;

– наличие определенного опыта работы в финансовых организациях, совершавших операции с ценными бумагами, при наличии квалификационного аттестата участника финансового рынка не менее года (для остальных опыт работы не менее 3 лет);

– ежеквартальное проведение не менее 10 сделок с ценными бумагами или иными инструментами в течение 4 кварталов общей стоимостью не менее 300 тыс. руб.

– Размер имущества, принадлежащего физическому лицу (порядок расчета такого размера устанавливаются нормативными актами Банка России)

– Наличие соответствующего образования или квалификационного аттестата

Юридические лица могут быть признаны квалифицированными инвесторами при соблюдении любых двух из указанных требований:

– не менее 100 млн руб. собственного капитала;

– ежеквартальное проведение не менее 5 сделок с ценными бумагами или иными финансовыми инструментами в течение 4 кварталов общей стоимостью не менее 3 млн руб.;

– не менее 1 млрд руб. оборота (выручки) за установленный период;

– не менее 2 млрд руб. активов по данным бухгалтерского баланса за последний год, в том числе в доверительном управлении.[151]

Однако существует ряд важных преимуществ, в первую очередь – получение дохода в валюте, что нивелирует возросшие в последнее время риски обесценивания рубля.

[151] Федеральный закон от 22 апреля 1996 года № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг»

Вероятность дефолта банка, как и любой другой компании, оценивается рейтинговыми агентствами при присвоении кредитного рейтинга. Банки и другие компании с одинаковыми рейтингами имеют равную вероятность банкротства. При этом если мы возьмем один и тот же банк-эмитент, то кредитные риски по крупным суммам, вложенным в его еврооблигации и депозиты, – сравнимы.

Интересен тот факт, что ставка по еврооблигациям самих банков в большинстве случаев будет выше, чем ставка по их же депозитам. По данным Cbonds.ru, с кризисного 2008 года дефолт по еврооблигациям допустили около 20 эмитентов (среди них и банки). Если сравнить это с числом отозванных за 5 лет банковских лицензий, статистика будет не в пользу банков.

Однако не стоит забывать и про недостатки еврооблигаций. Во-первых, этот инструмент предназначен для квалифицированных инвесторов и порог входа достаточно высок; во-вторых, есть риск временного снижения стоимости портфеля, которая будет восстанавливаться к дате погашения еврооблигации. Кроме того, полученный по еврооблигациям доход будет облагаться налогом по ставке 13%. Еврооблигации не попадают под систему страхования вкладов, однако, стоит отметить, что и далеко не все депозиты защищены – только вклады физлиц на сумму до 1400 тыс. рублей.

С 1996 года, когда Россия впервые вышла на международные финансовые рынки путем размещения своего первого выпуска еврооблигаций почти на 1 миллиард долларов США, состоялось уже несколько десятков других выпусков. Среди них, наряду с эмитентом в лице Российской Федерации, эмитентами также выступают субъекты Федерации, муниципальные образования, банки, отдельные крупные компании. Показателем стабилизации и цивилизации рынка капиталов в России является увеличение срока привлечения (дюрации) доступных для корпоративного сектора финансовых ресурсов, а также стремительный рост активности рынка среднесрочных и долгосрочных долговых инструментов.

По данным информационного портала cbonds.ru по состоянию на 30-е апреля 2015 г. совокупный объем эмиссии еврооблигаций российским корпоративным сектором составляет 158.52 млрд. долл. США. Для сравнения рынок российских корпоративных облигаций, номинированных в рублях, составлял 7,096.44 млрд. руб., или 137.25 млрд. долл. США.[152] При этом нужно учесть, что рынок еврооблигаций пережил спад, в то время как рублевые выпуски облигации, напротив, росли в денежном эквиваленте (см. График 1 и График 2). Это говорит о том, что популярность еврооблигаций для российских компаний была устойчиво

[152] http://ru.cbonds.info/indexes/indexdetail/?group_id=93&type_id=106

выше в течение последних лет, что объясняется более благоприятными условиями заимствования на зарубежных рынках.

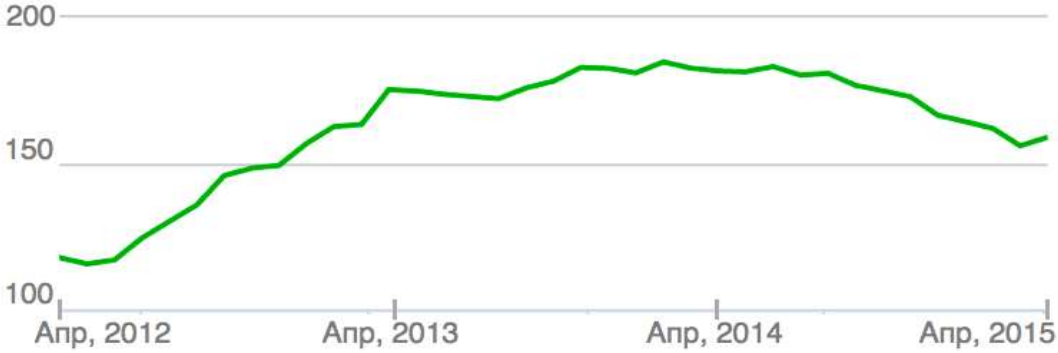


Рисунок 1 – Объем рынка еврооблигаций российских корпораций (млрд. долл. США)[153]

Если рассматривать исторический тренд, тенденция спад рынка еврооблигаций российских эмитентов началась со второго квартала прошлого года. Подобное поведение рынка объясняется, на наш взгляд, двумя факторами: во-первых, продолжительным снижением цен на нефть, во-вторых, негативной сменой международной политической конъюнктуры в связи с событиями на Украине. Остановимся подробнее на последнем факторе.

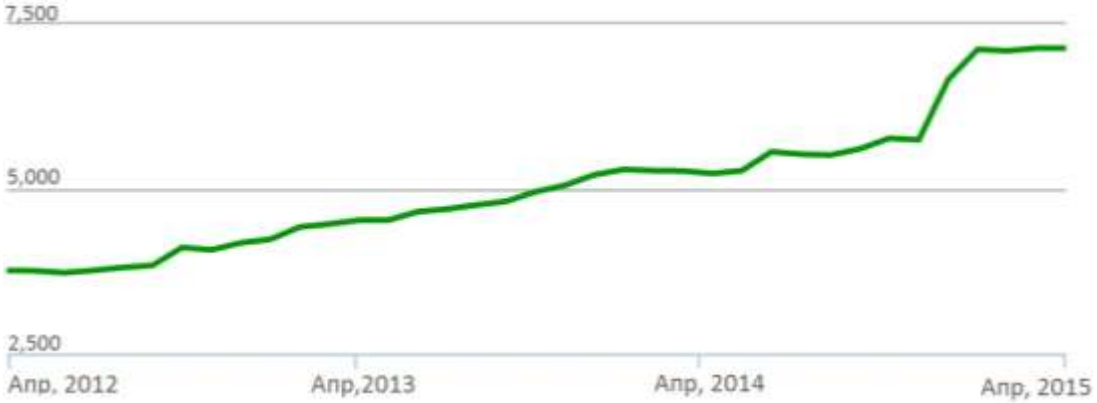


Рисунок 2 – Объем рынка облигаций российских корпораций (млрд. руб.)[154]

В середине марта прошлого года, после того как Российская Федерация, вопреки прозвучавшим предупреждениям, признала итоги общекрымского референдума и поддержала одностороннее провозглашение независимости Республики Крым, а также одобрила её предложение о вхождении в состав России, ряд стран западной Европы и США ввели в действие первый пакет санкций.[155] Эти меры предусматривали, в частности, запрет компаниям стран, наложивших санкции, поддерживать деловые отношения с лицами и организациями,

[153] Источник: http://ru.cbonds.info/indexes/indexdetail/?group_id=93&type_id=106.
[154] Источник: http://cbonds.ru/indexes/indexdetail/?group_id=128&type_id=58
[155] Кирилин М. Последствия санкций против России. 05.05.2014. http://professionali.ru/Soobschestva/biznes-klub/posledstvija-sanktsij-protiv-rossii/

включёнными в санкционные списки. Помимо этого, был установлен запрет на инвестиции в инфраструктурные, транспортные, телекоммуникационные и энергетические секторы, а также добычу нефти, газа и минералов. Западным финансовым структурам было запрещено выдавать кредиты или приобретать доли в проектах, которые затронуты секторальными санкциями.

В контексте развития рынка российских облигаций и еврооблигаций наиболее важным фактором видится запрет на организацию долгового финансирования крупнейших оборонных концернов и финансовых корпораций России, таких как «Уралвагонзавод», «Оборонпром», «Объединённая авиастроительная корпорация», «Сбербанк России», банк ВТБ, «Газпромбанк», «Внешэкономбанк», «Россельхозбанк» и другие. Это сильно ограничило выход на зарубежные финансовые рынки, отрезало вход на самые крупные и наиболее из них – европейский и американский. Очевидно, это сказалось на объеме еврооблигаций, эмитированных российскими предприятиями. Количество погашений не объясняет сокращение рынка, т.к. уровень облигационных погашений значительно не возрастал.

Что касается воздействия секторальных ограничений, а также влияния негативного тренда цен на нефть, на который повлияла, в том числе, и «пробная продажа» пяти миллионов баррелей нефти из стратегического нефтяного резерва США, на наш взгляд, эти факторы оказали существенное влияние на изменение отраслевой структуры выпускаемых еврооблигаций. За год доля нефте- и газодобывающих компаний на рынке эмитентов сократилась более, чем вдвое – с 19% до 7%.

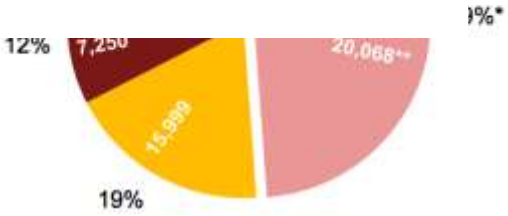


За 12 месяцев, окончившихся 30 сентября 2014 г.



За 12 месяцев, окончившихся 30 сентября 2013 г.





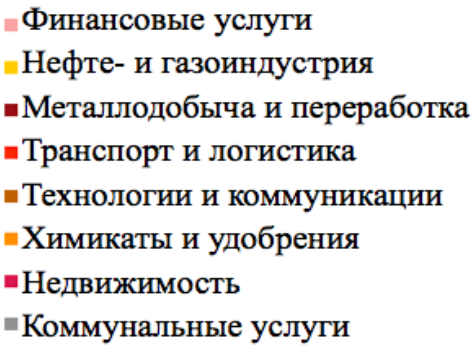


Рисунок 3 – Эмиссии еврооблигаций по индустриям[156]

В 2015 году тренд сохранился, среди немногочисленных заемщиков сырьевой отрасли выступили «Газпром» и «Норильский никель». Первая компания готовит к размещению трехлетние еврооблигации на 1 млрд. евро под 4,625% годовых. Организаторами выпуска выступили инвестиционные банки Банк Интеза, Дж.П. Морган и Юникредит, которые запустили Road-show евробондов 5 октября прошлого года.[157]

Это будет первое размещение «Газпрома» с ноября 2014 года, когда компания привлекла 700 млн. долл. США под 4,45% на год. В евро «Газпром» размещал евробонды последний раз в феврале 2014 года, тогда компания получила 750 млн. евро на семь лет под 3,6%.

Обращающиеся выпуски еврообоблигаций «Газпрома» в евро с погашением в 2018 году торгуются на уровне 4,4–4,5%. Спрос со стороны иностранных и локальных инвесторов объясняется тем, что в этом году у российских эмитентов был большой объем погашений, в то время как количество новых предложений достаточно ограничено. В общей сложности российские компании погасили еврооблигации примерно на 18 млрд. долл. США.

В 2014 году первым крупным российским заемщиком стал «Норильский никель». Компания 6 октября закрыла книгу заявок, разместив семилетние евробонды на 1 млрд. долл. США под 6,625% годовых. Спрос на бумаги составил 4 млрд. млрд. долл. США, превысив предложение в четыре раз. В начале размещения организаторы обозначили для инвесторов доходность в 7%, затем уровень снизился до 6,75% годовых и в итоге опустился до 6,625%. Организаторами выступили Барклайс Банк, Сити Банк, ИнгБанк, Societe Generale CIB и UniCredit.

Представляется, что размещение бумаг «Норникеля» и «Газпрома» прошло, безусловно, удачно: очевидно, что есть отложенный спрос со стороны иностранных инвесторов. Это связано с тем, что российские компании почти одиннадцать месяцев не выходили на рынок

[156] Источник: http://www.pwc.ru/en/capital-markets/publications/assets/debt_statistic_rus.pdf
[157] http://www.rbc.ru/business/08/10/2015/561663e19a79476f0fabd876

внешних заимствований. За счет высокого спроса «Норильский никель» легко удвоил объем размещения и добился снижения ставки.

То же самое сейчас демонстрирует «Газпром». Однако восстановление рынка в полном объеме в данный момент не видится возможным. Традиционно на российском рынке еврооблигаций основную массу составляли компании, подпавшие под санкции, — крупнейшие нефтегазовые компании и финансовые корпорации. До введения санкций объем размещений евробондов российскими корпорациями составлял порядка 170 млрд. долл. США, сейчас он снизился до 120 млрд. долл. США.

На сегодняшний день в современных реалиях функционирования российского финансового сектора использование еврооблигаций в качестве инструмента рынка международных заимствований отечественными компаниями и банками может быть простимулировано двумя обстоятельствами.

В благоприятных экономических условиях реальный сектор экономики формирует довольно значительный спрос на кредитные финансовые ресурсы, и международный рынок капитала предоставляет отечественным экономическим субъектам возможность освоения новейших финансовых инструментов с целью расширения собственных возможностей по кредитованию, рефинансированию уже существующих долговых обязательств, а также заимствованию. Применение финансовых инноваций на практике, как и более эффективное использование уже имеющихся в арсенале инструментов рынка капитала, способствует лучшему решению вопросов управления рисками, привлечения финансовых средств в необходимых объемах на более выгодных условиях, расширения клиентской базы и в целом всей кредитно-депозитной деятельности экономических субъектов на национальном и международном финансовых рынках.

С другой стороны, в современных экономических условиях нередки и кризисные ситуации, когда с особой силой на внутреннем финансовом рынке страны обостряются проблемы нехватки ликвидности, ужесточения условий финансирования, сопровождающиеся резким ростом процентных ставок, снижением сроков предоставления необходимых финансовых ресурсов, падением доверия клиентов и потенциальных кредиторов и т.д. В данном случае отечественные экономические субъекты могут найти решение подобных вопросов на международных финансовых рынках, в частности, на евровалютном рынке ссудного капитала, где условия привлечения заимствования, как правило, гораздо лояльнее и выгоднее в сравнении с внутренним финансовым рынком. Подобные условия могут включать в себя не только более высокую ликвидность используемых финансовых инструментов, но также и бо**л**ьшую степень доступности необходимых

объемов финансирования по приемлемым процентным ставкам и срокам привлечения финансовых средств.

Однако следует отметить, что не все компании и банки могут позволить себе выход на рынки данного уровня в связи с тем, что участниками таких рынков в основном являются контрагенты с достаточно высокими рейтингами, проверенной кредитной историей, зарекомендовавшие себя в качестве благонадежных партнеров с устойчивой финансовой репутацией.

Согласно распространенному мнению российских экспертов именно получение высокого кредитного рейтинга становится нелегкой задачей для большинства отечественных экономических субъектов. Одним из обязательных условий присвоения кредитного рейтинга высокой категории на международном рынке капитала является наличие прозрачной консолидированной финансовой отчетности. Как известно, в силу определенной национальной специфики, не все банки и компании России на сегодняшний день обладают, или, с другой стороны, хотят обладать высокой степенью прозрачности собственной финансовой деятельности и кредитной истории.

Выход на международные финансовые рынки может быть затруднен типичным размером отечественных экономических субъектов. Небольшим компаниям и банкам часто становится не по силам нести достаточно обременительные расходы в связи с организацией выпуска тех или иных инструментов международных финансовых рынков. Привлечение третьих лиц - специалистов в качестве оценщиков готовности банка или компании для участия в операциях на международных рынках капитала, а также в целях юридического сопровождения финансовых сделок, является относительно дорогостоящей процедурой. Кроме того, непосредственно размещаемые на международных рынках капитала отечественные долговые финансовые обязательства могут обладать гораздо более низкой ликвидностью и характеризоваться более высокими рисками в сравнении с ценными бумагами зарубежных конкурентов. Помимо прочего, объем размещения может быть настолько незначительным, что не сможет заинтересовать необходимое количество андеррайтеров и инвесторов для осуществления выгодных финансовых транзакций.

Наконец, нестабильные инвестиционные условия и высокие потенциальные риски на отечественном рынке капитала могут препятствовать налаживанию плодотворного взаимовыгодного сотрудничества с зарубежными компаниями и банками в рамках привлечения их в качестве организаторов, участников сделок по заимствованию и предоставлению международного финансирования, расширения клиентской базы, базы инвесторов в ценные бумаги и иные финансовые инструменты.

Тем не менее, несмотря на вышеуказанные сложности, евровалютный рынок ссудного капитала все же способен предложить отечественным экономическим субъектам определенные финансовые инструменты, сочетающие в себе различные способы использования благоприятных потенциальных возможностей выхода на международные финансовые рынки.

Применительно к российскому финансовому рынку отечественные компании и банки в основном используют еврооблигации в качестве инструмента привлечения международных финансовых ресурсов и по большей части трактуют данный финансовый инструмент как долговую ценную бумагу.

Представляется, что для инвесторов рынок еврооблигаций является привлекательным прежде всего благодаря высоким купонным ставкам, нежели как площадка для спекуляций краткосрочного характера. Кроме того, на рынке еврооблигаций со стороны инвесторов к заемщикам в большинстве случаев предъявляются достаточно лояльные требования, в частности, относительно финансовой отчетности. К примеру, иностранные инвесторы не всегда требуют ее предоставление согласно МСФО и сотрудничают с российскими заемщиками, отчетность которых составлена по РСБУ. Тем не менее банком-организатором проводится специальное кредитное исследование параметров заемщиков, подразумевающее прогноз их финансовых показателей на срок потенциального займа. Однако в качестве компенсации за низкую ликвидность на данном рынке, а также за некоторую непрозрачность информации о заемщиках инвесторы требуют определенную премию по доходности еврооблигаций в размере 2-4 процентных пунктов. Наконец, расчеты по еврооблигациям, осуществляются посредством депозитарно-клиринговых систем, вследствие чего инвесторам обеспечивается минимизация операционных рисков.

В острой фазе мирового финансово-экономического кризиса наиболее уязвимым, оказался банковских сектор, для которого докризисный объем заимствований на евровалютном рынке ссудного капитала был довольно значительным. По мнению аналитического агентства Forex, уже с апреля 2008 г. на рынке еврооблигаций наблюдалось некоторое оживление, несмотря на рост стоимости заимствований. Сделки с использованием данного финансового инструмента осуществлялись и продолжают осуществляться, несмотря на происходящие кризисные явления в мировой экономике. Поэтому можно ожидать дальнейшего развития рынка, а также востребованности еврооблигаций как эффективных и достаточно гибких инструментов привлечения финансирования на международных рынках.

Таким образом, использование еврооблигаций с целью привлечения финансирования в кризисных условиях может быть достаточно выгодным

российским экономическим субъектам, главным образом потому, что при осуществлении сделок частного характера повышается инвестиционное доверие покупателей еврооблигаций. Кроме того, процедура выпуска еврооблигаций может интерпретироваться как своеобразный отбор качественных кредиторов и заемщиков с целью удовлетворения потребностей не только инвесторов, но и всех сторон сделки, что в дальнейшем может способствовать повышению эффективности операций с использованием еврооблигаций. Ликвидность рынка еврооблигаций достаточно низкая, что может препятствовать паническим продажам в условиях финансовых потрясений в экономике. Наконец, для сегмента небольших компаний и банков, не обладающих высоким кредитным рейтингом или таковым вовсе, а также обширной кредитной историей, эмиссия еврооблигаций может быть хорошей возможностью рефинансирования собственных долговых обязательств и выхода на международные финансовые рынки.

Успешность и эффективность организации выпуска и размещения еврооблигаций будет зависеть не только от соблюдения необходимых этапов, структуры и нюансов сделок, но и от непосредственных рыночных условий, в которых будут обращаться данные финансовые инструменты.

На мировом рынке ссудного капитала еврооблигации являются одним из основных видов финансовых инструментов, ассоциируемых с кредитными деривативами, которые доступны для вложений и приобретений индивидуальным инвесторам. Кроме того, еврооблигации часто считаются структурированным продуктом рынка капитала с относительно низкой долей риска при вложениях. Тем не менее вследствие информационной асимметрии международных финансовых рынков, что также применимо и к рынку данного финансового инструмента российских заемщиков, существуют определенные трудности в проведении справедливой рыночной оценки еврооблигаций, особенно, если их структура предполагает сложные варианты с использованием кредитных деривативов, механизм которых привязан к долговым обязательствам не одной, а нескольких компаний.

Обещанные эмитентами завышенные купонные ставки по еврооблигациям могут быть следствием гораздо более высокого риска лежащих в основе еврооблигаций долговых обязательств компаний-заемщиков, чем могут предполагать инвесторы в силу недостаточности собственных аналитических возможностей. Так, например, фиксированная ставка купона по дефолтным выпускам российских заемщиков в период с 2005 по 2013 гг. превышала купонную доходность еврооблигаций успешных эмиссий в среднем на 2 процентных пункта в силу возможного заложенного в них риска, адекватная оценка которого могла быть недоступна инвесторам в результате информационной асимметрии и неэффективного регулирования рынка еврооблигаций.

Следует заметить, что если структура ставок купона по еврооблигациям является смешанной и включает как фиксированную, так и плавающую их форму, то это обстоятельство, как правило, усложняет определение справедливой рыночной стоимости.

Таким образом, в результате информационной асимметрии финансовых рынков, недостаточной компетентности их участников, изменчивой природы рыночной конъюнктуры, а также сложностей механизма может существовать проблема адекватной оценки еврооблигаций. При этом на взгляд автора, адекватная оценка предполагает определение справедливой рыночной стоимости еврооблигации, в которой могли бы в полной мере, на сколько это возможно, учитываться вероятные исходы сделок с использованием еврооблигаций, в том числе их потенциальные риски, а также просчитываться соответствующие им необходимые выплаты. В таком случае цены при выпуске могли бы устанавливаться на уровне их справедливой рыночной стоимости, что способствовало бы снижению степени дисбалансов не только рынков еврооблигаций, но и финансовых рынков в целом.

Вследствие этого возникает вопрос, насколько цены первичного размещения российских заемщиков за рассматриваемый период времени соответствуют их справедливой стоимости на рынке.

В целях решения проблемы осуществления справедливой рыночной оценки еврооблигаций российских заемщиков автором предлагается более простая, приблизительная математическая модель оценки справедливой стоимости еврооблигаций, которая позволяет учесть особенность структуры данного финансового инструмента в виде двух составляющих: совокупных выплат по еврооблигациям в случае успешной сделки и выплат по еврооблигациям в случае дефолта.

В данном случае, в результате удачного исхода сделки совокупные выплаты по еврооблигации будут включать сумму купонных платежей, осуществляемых на протяжении всего срока обращения облигации, и основную сумму долга. В случае наступления неблагоприятного кредитного события, к примеру, дефолта по долговым обязательствам, к которым привязан механизм еврооблигации, выплаты по облигации составят сумму купонных выплат, произведенных до момента наступления дефолта, и дефолтной стоимости долговых обязательств, лежащих в основе еврооблигации.

Таким образом, справедливая стоимость еврооблигации (EA_{value}) составит сумму следующих компонентов:

$$EA_{value} = E\,[EA_{coupon}] + E\,[EA_{nominal}] \quad (1),$$

Где: $E[EA_{coupon}]$ - среднее значение совокупных купонных выплат,

$E\,[EA_{nominal}]$- среднее значение выплат основной суммы долга.

При этом среднее значение совокупных купонных выплат по еврооблигации будет равно разности купонных платежей в случае успешного исхода сделки и недополученных купонных выплат в результате дефолта:

$E\,[EA_{coupon}] = K * Maturity * Coupon / K * N * (1 - P_d) – \mu * K * Maturity * Coupon / K * N * (1 - P_d)$ (2),

Среднее значение выплат основной суммы долга составит сумму выплат по номиналу в случае успешного исхода сделки и возмещения стоимости еврооблигации в случае наступления дефолта:

$E\,[EA_{nominal}] = N * (1 - P_d) + S * N * P_d$ (3)

Таким образом, модель оценки справедливой стоимости еврооблигации принимает следующий вид:

$EA_{value} = E\,[EA_{coupon}] + E\,[EA_{nominal}] = K * Maturity * Coupon / K * N * (1 - P_d) – \mu * K * Maturity * Coupon / K * N * (1 - P_d) + N * (1 - P_d) + S * N * P_d =$ $N*(Maturity*Coupon*(1-P-\mu*Pd)+1-Pd+S*Pd)$ (4)

Где: EAvalue - справедливая стоимость;

N - номинал;

Coupon – годовая ставка купона;

К – периодичность выплаты купона в течение года;

Maturity - срок обращения (количество лет);

Pd - вероятность дефолта в течение всего срока обращения;

S - коэффициент возмещения в случае дефолта;

Pd - доля недополученных купонных платежей инвесторами в результате дефолта.

Предложенная модель оценки справедливой стоимости еврооблигаций позволяет также ответить на вопрос о соответствии цен первичного размещения еврооблигаций российских заемщиков их справедливой стоимости.

По итогам вычислений цена первичного размещения превышает справедливую в среднем на 8,3%, что свидетельствует о переоценке данного финансового инструмента за рассматриваемый период времени и позволяет сделать вывод об актуальности проблемы адекватной оценки на рынке отечественных заемщиков. Так, еврооблигации размещаются эмитентами среди инвесторов по цене X руб., тогда как справедливая стоимость еврооблигаций российских заемщиков, определенная с помощью предложенной автором математической модели, составляет в среднем лишь 0,917X руб. Т.е., величина выплат, рассчитанная на основе параметров эмиссий российских заемщиков и осуществляемая эмитентом в пользу инвесторов, соответствует не первичным вложениям последних, а меньшей величине - справедливой стоимости. Другими словами, первоначальные затраты инвесторов на приобретение превысят полученные ими будущие выплаты по еврооблигациям.

Представляется возможным утверждать, что эмитенты еврооблигаций отечественных заемщиков имеют склонность устанавливать завышенные цены при первичном размещении, что может быть обусловлено их оппортунистическим поведением. Пользуясь сложностью определения справедливой на рынке, эмитенты могут осуществлять продажу с высоким риском по гораздо более высоким ценам, чем предполагает рынок. Инвесторы, не имеющие возможности в полной мере оценить рискованность предстоящих вложений, а также определять их справедливую стоимость, приобретают переоцененные инструменты, в связи с чем впоследствии могут получать выплаты по еврооблигациям, недостаточно высокие для покрытия возможных убытков.

Использование предлагаемой модели на ранних стадиях выпуска может помочь отечественным экономическим субъектам определять и заранее просчитывать справедливую стоимость еврооблигаций с учетом как успешного, так и неблагоприятного исхода сделок, в результате чего, возможно, удастся учитывать необходимые риски, осуществлять выпуск еврооблигаций по справедливым рыночным ценам, снижая, тем самым, вероятность дисбаланса финансовых рынков в мировой экономике.

Использованные источники:

1. Е.Ф. Авдокушин Международные экономические отношения. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2013.
2. Альбетков А. Способы привлечения в компанию заемного финансирования. // http://fd.ru/articles/23638-sposoby-privlecheniya-v-kompaniyu-zaemnogo-finansirovaniya.
3. Бандурин В. В., Рацич Б. Г., Чатич М. Глобализация мировой экономики и Россия. – М.: Буквица, 2014.
4. Горина Н.Ф. Участие России в международных валютно-кредитных организациях: МВФ, МБРР ЕБРР // Финансовый бизнес. - 2013. - №6.
5. Кирилин М. Последствия санкций против России. 05.05.2014. http://professionali.ru/Soobschestva/biznes-klub/posledstvija-sanktsij-protiv-rossii/
6. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: Учебник /Под ред. Л. Н. Красавиной. - М.: Финансы и статистика, 2014. – 592 с.
7. Сергеев П.В. Мировая экономика: Учебное пособие по курсам «Мировая экономика» «Мировое хозяйство и международные экономические отношения на современном этапе». – М.: Юриспруденция, 2003. – 103 с.
8. Суэтин А.А. Международный финансовый рынок// Аудитор.-2005.-№ 4.-С.41-49.
9. Суэтин А. Баланс международных расчетов // Вопросы экономики. - 2004. - №2. - С.129-148.

10. Шкваря Л.В. Мировая экономика в схемах и таблицах. - М.: Финансы и статистика, 2015.-113 с.
11. Информационный портал Cbonds.ru http://ru.cbonds.info/indexes/indexdetail/?group_id=93&type_id=106
12. Информационный портал Cbonds.ru http://cbonds.ru/indexes/indexdetail/?group_id=128&type_id=58
13. http://www.pwc.ru/en/capital-markets/publications/assets/debt_statistic_rus.pdf
14. http://www.rbc.ru/business/08/10/2015/561663e19a79476f0fabd876
15. http://www.cbr.ru
16. http://www.min.fin.ru

УДК 339.1

Хапилина С.И.
магистрант
1 курс, факультет экономики и управления
ФГБОУ ВО «ОГУ имени И.С. Тургенева»
Россия, г. Орел

КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ОСНОВА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В статье рассматривается коммерческая деятельность торгового предприятия. Определяется ее роль как основы его функционирования. Характеризуются ее цель, подцель, задачи, объект, субъекты и системность. Отмечается применение в коммерческой деятельности маркетинга торговли, аутсорсинга и инноваций.

Ключевые слова: коммерческая деятельность, коммерция, торговля, маркетинг торговли, аутсорсинг, инновации.

The article discusses the commercial activities of commercial enterprise. It defines its role as the foundation of its operation. Characterized by its goal, subgoal, objectives, object, subject and system. There used in business marketing trade, outsourcing and innovation.

Keywords: commercial activity, commerce, trade, trade marketing, outsourcing, innovation.

Современная ситуация в экономике России свидетельствует о том, что торговые предприятия занимают доминирующее положение по сравнению с другими предприятиями. Это подтверждают статистические данные Федеральной службы государственной статистики, в соответствии с которыми торговля в РФ занимает в структуре распределения предприятий и организаций по видам экономической деятельности третью

и четвертую части соответственно. При этом наибольшая доля оборота приходится именно на торговые предприятия.

В сложившихся экономических условиях существенную роль для торговых предприятий играет коммерческая деятельность, непосредственно связанная с торговлей. Коммерческая деятельность торгового предприятия составляет основу всей его хозяйственной деятельности и имеет тесную связь с маркетингом и менеджментом, действуя вместе с ними как единое целое, что и определяет успех торгового предприятия и способствует развитию торгового дела.

Коммерческая деятельность не просто связана с торговлей, а есть не что иное как торговля. При этом коммерческую деятельность следует рассматривать не как непосредственный процесс продажи товаров, а как деятельность по организации и управлению продажами.

Обобщая трактовки понятия коммерческой деятельности можно сказать, что коммерческая деятельность – это вид предпринимательской деятельности торгового предприятия, включающей ряд мероприятий, связанных с организацией и управлением процессом купли-продажи товаров с целью удовлетворения потребностей потребителей и получения прибыли.

Коммерция в торговле – это, прежде всего, деятельность, а любая деятельность направлена на что-либо и осуществляется определенным лицом, подразделением, предприятием. Иначе говоря, для коммерческой деятельности характерно наличие объекта и субъекта. Объектом коммерческой деятельности торгового предприятия являются товары и сопровождающие их услуги. Субъектами коммерческой деятельности торгового предприятия могут быть юридические и физические лица, обладающие соответствующими правами осуществления коммерческой деятельности.

Главной целью осуществления коммерческой деятельности торговым предприятием является получение прибыли. Однако достижение этой цели невозможно без своевременного выявления и удовлетворения потребностей покупателей. Это означает, что успех коммерческой деятельности торгового предприятия определяется достижением не только основной цели реализации его коммерческой работы, но и ее подцелью – удовлетворением покупательского спроса. Исходя из цели и подцели коммерческой деятельности торгового предприятия определяются ее задачи, которые и обеспечивают достижение поставленных цели и подцели. Задачи коммерческой деятельности торгового предприятия, как правило, предполагают организацию закупочной деятельности, деятельности по формированию ассортимента и непосредственную организацию продажи товаров.

Преследуя определенную цель и решая соответствующие ей задачи, коммерческая деятельность торгового предприятия является целостной

системой, состоящей из нескольких взаимосвязанных элементов. Эти элементы представляют собой отдельные комплексы коммерческих мероприятий в том или ином направлении: выбор партнеров и установление с ними коммерческих связей, закупочная деятельность, работа по формированию ассортимента, организация сбыта и его стимулирование. Каждый из этих комплексов выполняет свою функцию, выступая самостоятельным элементом системы. Однако объединяясь в систему, они обеспечивают выполнение общей функции – обеспечение прибыли. При этом для коммерческой деятельности торгового предприятия как системы характерно наличие исходных для ее реализации составляющих в виде материальных, финансовых, информационных и других ресурсов, т.е. вход в систему, и сферы потребления, где осуществляется продажа товара, т.е. выход из системы.

Следует также отметить, что коммерческая деятельность включает в себя комплекс субъектов и процессов с обратной связью, которые взаимодействуют друг с другом, выполняя определенные функции. При этом функции отдельных элементов коммерческой деятельности объединяются, образуя систему функций в целом. Данная система функций предполагает реализацию определенных действий, при которых могут возникать коммерческие риски, представляющие собой возможные убытки. Соответственно субъекты коммерческой деятельности торгового предприятия, участвуя в различных процессах, должны уметь предвидеть коммерческие риски. Это объясняется тем, что заблаговременное выявление возможности коммерческого риска позволяет предотвратить его негативные последствия.

Сущность и содержание коммерческой деятельности торгового предприятия определяются ее направлениями, к которым можно отнести следующие: выбор поставщика и закупка товаров, их хранение, планирование ассортимента, организация сбыта. Данные направления коммерческой деятельности торгового предприятия сопровождают процесс товародвижения, представляющий собой путь, который товар проходит от его производителя (продавца) до конечного потребителя.

Учитывая, что коммерческая деятельность торгового предприятия обеспечивает движение товара от производителя (продавца) до конечного потребителя, и, исходя из того, что главная цель коммерческой деятельности торгового предприятия не может быть достигнута без удовлетворения потребностей покупателей, приоритетным является эффективная ассортиментная политика. Поскольку для покупателя важен товар с определенными характеристиками торговому предприятию следует уделять особое внимание планированию ассортимента товаров. Необходимо обеспечить наличие нужного покупателю товара в нужном количестве и надлежащего качества. Планирование ассортимента предполагает разработку соответствующей политики в области

ассортимента товаров, реализуемых торговым предприятием. При этом необходимо, чтобы такая политика обеспечивала эффективную результативность коммерческой деятельности.

В этой связи большое значение в коммерческой деятельности торгового предприятия приобретает маркетинговый подход, в основе которого лежит маркетинг торговли, благодаря которому возможно четкое определение потребностей покупателей и их удовлетворение.

Наряду с применением маркетингового подхода в коммерческой деятельности торгового предприятия в современных условиях проявляются и другие тенденции: внедрение технологии аутсорсинга и инноваций. Применение аутсорсинга позволяет при необходимости оптимизировать расходы предприятия за счет выполнения тех или иных коммерческих функций сторонними организациями. Что же касается инноваций, то они обеспечивают развитие торговых предприятий с технологической точки зрения, создают дополнительные конкурентные преимущества, повышая тем самым их конкурентоспособность и способствуя повышению эффективности коммерческой деятельности.

Таким образом, в современных условиях коммерческая деятельность играет значительную роль в функционировании торговых предприятий, выступая основой их функционирования. Она представляет собой систему, осуществляется субъектом в отношении определенного объекта, преследуя конкретную цель и решая соответствующие этой цели задачи в рамках направлений коммерческой деятельности, и заключается в организации торговли и ее управлении.

Использованные источники:

1. Бунеева Р. И. Коммерческая деятельность: организация и управление / учеб. – Ростов-н/Д: Феникс, 2012. – 350 с.
2. Россия в цифрах 2014. Краткий статистический сборник. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_11/Main.htm

Хафизова А.А.
студент 2 курса
Шафикова Д.Д.
студент 2 курса
ФГБОУ ВО «Башкирский государственный аграрный университет»
Россия, г. Уфа

ДОХОДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ И ОСОБЕННОСТИ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ

В данной статье проведен анализ доходности предприятия, предложены возможные резервы увеличения его доходов.

Ключевые слова: доходы предприятия, экономическая эффективность, повышение рентабельности

In this article analyzes the profitability of the enterprise, potential reserves are proposed to increase its revenues.

Keywords: income of the enterprise, economic efficiency, increased profitability

Доходы и прибыль являются одними из самых сложных экономических категорий. Изучив источники получения доходов, можно разработать научный подход к решению многих проблем, например, достижения конечных результатов при наименьших затратах [3].

Такой подход к предмету исследования означает, что прибыль или положительный финансовый результат деятельности организации и есть то, ради чего эта деятельность ведется это первооснова существования хозяйственного субъекта с точки зрения его устремлений [1,8].

Таким образом, целью проводимого исследования является всесторонний анализ доходов, получаемых предприятием, а также поиск резервов их увеличения. В соответствие с целью исследования в данной работе поставлены и решены следующие задачи: указаны основные направления распределения доходов на предприятии; проведён анализ динамики доходов ОАО УМКК за период с 2012 по 2014 гг.; предложены возможные резервы увеличения доходов предприятия.

ОАО «Уфимский мясоконсервный комбинат» - крупнейшее мясоперерабатывающее предприятие Республики Башкортостан, оснащенное новейшим оборудованием и использующее новейшие технологии, которые позволяют выпускать продукцию высокого качества в широком ассортименте [2]. Продукция комбината пользуется высоким и устойчивым спросом в республике и отмечена наградами и призами на престижных продовольственных выставках России. Финансовое состояние предприятия и его платежеспособность на предприятии ОАО УМКК рассмотрим в таблице 1.

Таблица 1 Показатели финансового состояния ОАО «УМКК»

млн.руб.

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2014 г. в % к 2012 г.
Выручка от реализации продукции	1828	1860	2182	119,4
Себестоимость продукции	1542	1449	1628	105,6
Валовая прибыль (убыток)	286	411	554	193,7
Коммерческие расходы	127	143	331	260,6
Управленческие расходы	130	141	162	124,6
Прибыль от продаж	29	127	61	210,3
Чистая прибыль (убыток)	-166	42	16	-9,6
Рентабельность продукции	89,2*	2,9	1,0	-

(окупаемость), %				
Рентабельность продаж, %	1,6	6,8	2,8	1,2
Кредиторская задолженность	284	336	284	99,8
Дебиторская задолженность	1045	1156	1044	100,0

По данным таблицы 1 можно сказать, что предприятие финансово неустойчиво. Уровень финансовой независимости предприятия низок, что говорит о том, что предприятие не может существовать без дополнительных вложений. В 2012 г. предприятие было убыточным в силу того, что возросли прочие расходы и дополнительные проценты к уплате. В 2013 г. предприятие восстановилось и вышло на рентабельный уровень, однако в 2014 г. показатели прибыли и рентабельности снизились.

Произведем экономический расчет эффективности внедрения мероприятия, направленного на увеличение суммы доходов ОАО «УМКК».

Увеличение рабочего времени позволит увеличить количество покупателей, производительность труда торгово-оперативного персонала и приумножить прибыль предприятия в целом. ОАО УМКК работает с 8:00 до 18:00. У многих жителей города рабочий день длится до 18:00, соответственно, они не успевают посетить данное торговое предприятие. В итоге оборот розничной торговли за счет увеличения работы магазина на час возрастет. Рассчитаем увеличение суммы валовой прибыли исходя из того, что уровень валовой прибыли отчетного года составил 34%. Сумма валовой прибыли увеличится на 412 млн. руб.

Экономическое обоснование разработанных мероприятий рассчитывается на основе сопоставления показателей с прогнозными значениями при сохранении неизменными силы влияния результативных факторов. Данные представлены в таблице 2.

Таблица 2 Прогнозные значения повышения эффективности деятельности ОАО «УМКК»

Показатели	Факт	Проект		2016 г. к 2014 г.,%
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	
Выручка от реализации продукции	2182	2400	2880	132,0
Себестоимость продукции	1628	1709	1915	117,6
Валовая прибыль	554	691	966	174,4
Прибыль от продаж	61	125	163	266,4
Чистая прибыль (убыток)	16	96	154	960,0
Рентабельность продукции, %	1,0	5,6	8,0	816,1
Рентабельность продаж, %	2,8	5,2	5,6	201,8

Таким образом, разработанные мероприятия позволили повысить финансовые результаты до показателей 2013 г. и выше. При этом рост выручки не превышает рост себестоимости. На основе анализа выявления положительных и отрицательных сторон были выявлены недостатки и

разработаны мероприятия по их устранению, на основе прогнозирования, оптимизации, планирования и распределения прибыли на основе управления затратами [5,9].

Также для совершенствования финансово-хозяйственной деятельности предприятия мы предлагаем:

1. Повышать качество выпускаемой продукции: разработать и применить инновационную упаковку для полукопченых колбас; еще больше механизировать процесс обвалки и жиловки мяса, обновить основные производственные фонды и внедрить новые, прогрессивные технологии.

2. Для снижения затрат на производство и реализацию продукции на предприятии ОАО «УМКК» рекомендуется совершенствовать организацию производства и труда, повышать производительность труда.

3. Внедрение механизма сотрудничества с государством и иными инвесторами для улучшения продовольственного обеспечения региона [6,7].

Разработка предложений по увеличению выручки от реализации способствует повышению эффективности деятельности организации. Отсюда следует, что отобранные направления повышения доходности рекомендуются к применению в практике деятельности ОАО «УМКК».

Использованные источники:

1. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник. 3-е изд., перераб. - М.: Финансы и статистика, 2013.- 344 с.
2. Галиев, Р.Р. Проблемы продовольственного обеспечения региона и пути их решения Текст] / Р.Р. Галиев, И.м. Ханова, Ф.А. Курбангалеева // В сборнике: Аграрная наука в инновационном развитии АПК: Материалы международной научно-практической конференции, посвящённой 85-летию Башкирского ГАУ, в рамках XXV Международной специализированной выставки «Агрокомплекс - 2015». Башкирский государственный аграрный университет. 2015. С. 110-114.
3. Ефимова О.В. Финансовый анализ. - М: Бухгалтерский учет, 2014. - 908 с.
4. Жилкина, А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия [Текст] / А.Н. Жилкина.- М.: ИНФРА-М, 2009.
5. Кипчакбаева, Э.Р. Развитие малого предпринимательства в сельском хозяйстве Республики Башкортостан [Текст] / Э.Р. Кипчакбаева // Проблемы экономики и управления в аграрном предпринимательстве Республики Башкортостан. Кликич Л.М., Галиев Р.Р. Министерство сельского хозяйства РФ; Башкирский государственный аграрный университет; Экономический факультет. - Уфа, 2010. - С. 42-52.
6. Миннигалимова, А.Р. Инновационное развитие России на основе государственно-частного партнерства [Текст] / А.Р. Миннигалимова // Журнал Science Time: материалы Международных научно-практических

конференций Общества Науки и Творчества за февраль 2014 г./ под общ. ред. С.В. Кузьмина. – Казань, 2014. – С.42-49.
7. Миннигалимова, А.Р. Совершенствование механизма государственно-частного партнерства в агропромышленном комплексе Республики Башкортостан [Текст] / А.Р. Миннигалимова // Актуальные проблемы экономики труда в сельском хозяйстве: материалы Международной научно-практической конференции. Уфа, 27-30 июня 2014 г. – Уфа: Башкирский ГАУ, 2014. – С. 215-228
8. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. - М.: ИНФАРМ - М, 2012, - 237с.
9. Экономика отрасли: торговля и общественное питание. Е.А. Карпенко, В.А. Ларионова, Л.А. Ольхова и др. - М.: Альфа М.: ИНФРА-М, 2012. 224 с.

УДК 35

Чернодиров А. А.
магистрант, 3 курс
НИУ «БелГУ»
Институт Управления
кафедра социальных технологий
Россия, г. Белгород

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЕМ ДУХОВНО-НРАВСТВЕННОЙ КУЛЬТУРЫ В СИСТЕМЕ ОБРАЗОВАНИЯ

Статья посвящена понятию проекта и управлению ими.
Ключевые слова: проект, управление проектами.

В Федеральном Государственном общеобразовательном стандарте указывается, что в его основу положен системно-деятельностный подход, обеспечивающий, помимо прочего, проектирование и конструирование социальной среды развития обучающихся в системе образования[158], что является предпосылкой для актуализации проектного подхода в процессе решения задачи формирования духовно-нравственной культуры учащихся общеобразовательных учреждений.

Проектное управление представляет собой современный метод управления. Принято считать, что управление проектами является одной из лучших технологий достижения целей в условиях ограничения ресурсов при одновременном поддержании качества.

Наиболее часто в современной научной и управленческой литературе проект определяется как ограниченное по времени целенаправленное

[158] Федеральный Государственный Стандарт основного общего образования: Утвержден приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от «17» декабря 2010 г. № 1897(дата обращения: 12.112.2015)

изменение отдельной системы с изначально четко определенными целями, достижение которых определяет завершение проекта, с установленными требованиями к срокам, результатам, риску, рамкам расходования средств и ресурсов и к организационной структуре.

Также, проект можно представить в виде «черного ящика» (рис. 1), вход которого - технические требования и условия финансирования; итог - работы - достижение запланированного результата.

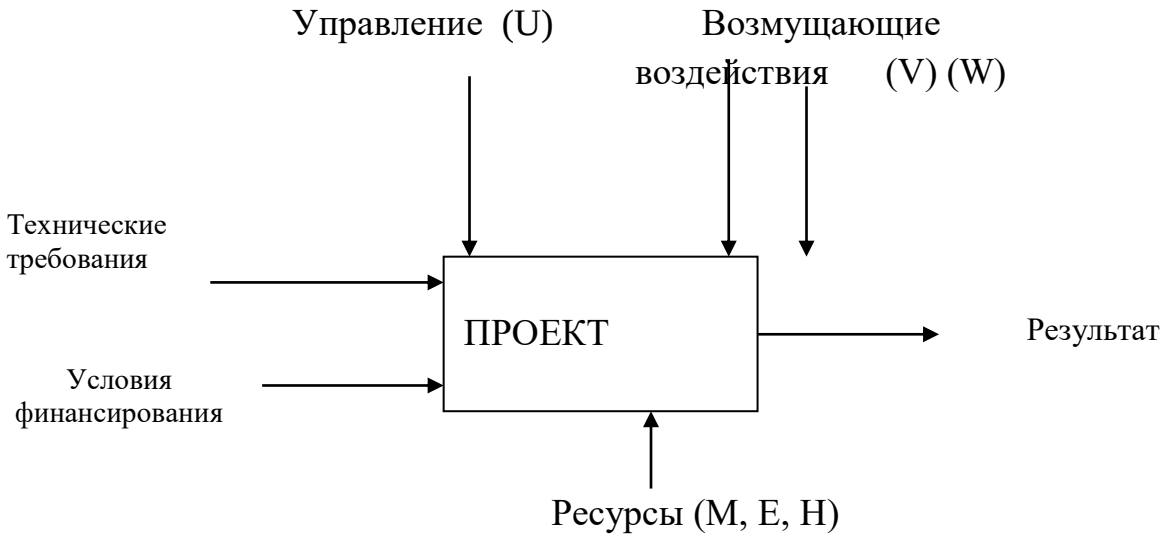


Рис. 1. Проект как система

Реализация работ обусловлена наличием необходимых ресурсов: оборудования (Е), материалов и финансов (М), человеческих ресурсов (Н). Их эффективность достигается с помощью управления (U) реализацией проекта, которое предполагает распределение ресурсов М, Е, Н, координацию последовательности работ и компенсацию возмущающих внутренних (V) и внешних (W) воздействий.

Физические лица или организации, непосредственно вовлеченные в проект или чьи интересы могут быть затронуты при осуществлении проекта, называются участниками проекта. Их состав, функции, ответственности могут широко варьироваться в зависимости от типа проекта, его масштаба, сложности и пр. Но, обычно ключевыми участниками проекта являются: заказчик, инициатор, администратор, клиент, спонсор, руководитель, команда проекта.

Требования к характеристике проекта формулируются в техническом задании. На основе характеристик проекта обосновывается целесообразность и осуществимость проекта, анализа хода его реализации и для заключительной оценки степени достижения целей проекта и сравнения фактических и запланированных результатов.

Классификация проектов может быть осуществлена по разным основаниям:

- по сфере осуществления проектной деятельности (технический, организационный, социальный, экономический, образовательный, инвестиционный и пр.);

- по масштабу целенаправленных изменений (работы, пакеты работы, проекты, мультипроекты, портфели проектов);

- по длительности проекта (кратко-, средне- и долгосрочные проекты);

- по сложности проекта: простые или сложные.

Прохождение проектом этапов от его возникновения до полного завершения называется жизненным циклом проекта. Жизненный цикл проекта(ЖЦП) состоит из фаз, стадий и этапов.

1. Концептуальная фаза.
2. Фаза разработки коммерческого предложения.
3. Фаза проектирования.
4. Фаза реализации проекта.
5. Фаза завершения проекта.

Основные показатели проекта и каждого входящего в него исполнителя следующие: объем и качество работ, ресурсы (финансовые, материальные, информационные, технико-технологические и пр.); состав участников, риски и сроки выполнения.

Для прохождения проектом всех фаз или этапов, им необходимо управлять. Управление проектом представляет собой методологию организации, планирования, руководства, координации ресурсов (в том числе, человеческих) на протяжении жизненного цикла проекта, направленную на эффективное достижение его целей с использованием методов, техники и технологий управления для достижения определенных в проекте результатов по составу и объему работ, стоимости, времени, качеству[159].Управление проектом включает в себя 4 этапа: инициация, планирование, реализация и закрытие проекта.

Применительно к проектированию процесса формирования духовно-нравственной культуры обучающихся в общеобразовательных учреждениях, следует отметить, что речь должна идти о социальном проектировании и социальных проектах.

Социальное проектирование представляет собой процесс создания прототипа, прообраза социальных объектов, социальных качеств, социальных процессов и отношений. Субъекты социального проектирования - носители управленческой деятельности. Это могут быть отдельные личности, организации, трудовые коллективы, социальные институты и т. п., ставящие своей целью преобразование социальной действительности.

[159]Ивасенко А.Г., Никонова Я.И., СизоваА.О. Ивасенко, А.Г. Управление проектами Новосибирск, 2007.

Использованные источники:
1. Федеральный Государственный Стандарт основного общего образования: Утвержден приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от «17» декабря 2010 г. № 1897
2. Ивасенко, А.Г. Управление проектами [Текст]: учебное пособие / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова, А.О. Сизова. – Новосибирск: СГГА, 2007. – 198 с.
3. Гергерт, Д., Левыкина К. А. Стратегическое и проектное управление: концептуальная модель интеграции //Проблемы теории и практики управления. – 2012. – №. 6.
4. Агеенко Д. С. Проектное управление: сущность и основные тенденции //Октябрь. – 2012. – Т. 2013. – №. 2011.

УДК 336.7(075.8)

Яковлев О.Ю.
студент
3 курс магистратуры
Институт заочного и открытого образования Финансового университета при Правительстве РФ
Россия, г. Москва

РОЛЬ РЕЗЕРВОВ НА ВОЗМОЖНЫЕ ПОТЕРИ ПО ССУДАМ В МЕНЕДЖМЕНТЕ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

ROLE OF RESERVES FOR POSSIPBLE LOSSES ON LOANS IN THE MANAGEMENT OF THE CREDIT PORTFOLIO OF COMMERCIAL BANKS

Грамотный менеджмент кредитного портфеля является залогом финансовой устойчивости и долговременного развития коммерческого банка. Кредитный портфель банка необходимо постоянно оценивать в различных разрезах. Одним из наиболее важных показателей качества кредитного портфеля банка являются резервы на возможные потери по ссудам.

Competent management of the credit portfolio is the key to financial stability and long-term development of a commercial bank. The credit portfolio of the bank must be constantly evaluated in different sections. One of the most important indicators of the quality of the credit portfolio are reserves on possible loan losses.

Ключевые слова: кредитный портфель, кредитный риск, резервы на возможные потери по ссудам.

Keywords: credit portfolio, credit risk, reserves on possible loan losses.

Для понимания важности оценки кредитного портфеля банка необходимо раскрыть экономическую сущность понятия “ кредитный портфель коммерческого банка”. Данное понятие достаточно широко

трактуется в источниках, посвященных банковскому делу. Одни специалисты включают в это понятие все активы и пассивы банка, аргументируя свой подход тем, что большинство банковских операций являются кредитными по своей природе. Другие определяют “кредитный портфель” более узко, связывая его исключительно со ссудными операциями, поскольку эта совокупность классифицирована по определенному общему признаку. Автор данной статьи также склоняется к этому мнению, поскольку портфельный подход к оценке означает необходимость изучать кредитный портфель банка в рамках оптимизации его структуры.

В наше время сложились 2 уровня рассмотрения кредитного портфеля банка: общеэкономический и прикладной. В первом случае кредитный портфель рассматривается как отношения банка с его контрагентами ввиду необходимости возврата денежных средств, выраженную в форме кредитного требования. На прикладном уровне кредитный портфель рассматривается как совокупность активов банка (ссуд, межбанковских кредитов, векселей, депозитов и других требований) кредитного характера, классифицированных в пять групп качества по определенным критериям.

Таким образом, проявляется разница между кредитным портфелем и другими портфелями коммерческого банка. Она заключается в существенных характеристиках кредитных операций, предусматривающих возврат денежных средств, а именно срочность и платность. Конечно, в простейшем случае кредитный портфель банка можно описать как совокупность выданных банком кредитов. Но, исходя из принципа содержательности, кредитный портфель представляет собой:

- совокупность выданных ссуд, сгруппированных по степени риска и уровню доходности;
- описание структуры и качества предоставленных ссуд, дифференцированных по существенным критериям;
- менеджмент кредитного портфеля банка на основе его разностороннего анализа.

На основании вышесказанного, возникает необходимость перехода от понятия “кредитный портфель” к понятию “качество кредитного портфеля”, которое также понимается многими специалистами разносторонне. Существует два основных подхода. В первом случае, это свойство, существенная характеристика кредитного портфеля банка. В другом – это возможность сделать положительный или отрицательный вывод о самом кредитном портфеле.

Автор данной статьи считает, что самое удачное определение понятия “качество кредитного портфеля” принадлежит профессору Лаврушину О. Ю. Он понимает его как свойство структуры кредитного портфеля, при котором обеспечивается максимальный уровень доходности

при заданных уровнях кредитного риска и ликвидности. Так как доходность, кредитный риск и ликвидность являются важнейшими свойствами кредитного портфеля банка, то уровень доходности, степень кредитного риска и уровень ликвидности являются основными критериями при определении качества кредитного портфеля.[1, с. 40]

Таким образом, совокупная система по оценке качества кредитного портфеля, управления параметрами кредитного риска, и ликвидности является основой управления качеством кредитного портфеля коммерческого банка. То есть распространенное мнение об определении качества кредитного портфеля исключительно на основе доли проблемных активов является глубоким заблуждением. Кроме кредитного риска необходимо учитывать доли уровни доходности и ликвидности.

Факторами формирования кредитного портфеля банка являются:

- соотношение кредитного риска и доходности по каждой выданной ссуде;
- спрос клиентов на определенные виды кредитных продуктов
- структура ресурсов банка по объему и временным интервалам (краткосрочные/среднесрочные/долгосрочные);
- нормативы и предписания со стороны ЦБ РФ.

Кроме того, коммерческие банки работают на свободном, конкурентном рынке, а потому часто меняют ключевые направления своей деятельности и предлагают новые конкурентоспособные кредитные продукты. Поэтому постоянный и всесторонний анализ качества кредитного портфеля банка необходим для разработки стратегии и тактики банка на рынке, определения возможности кредитования новых клиентов.

Не стоит забывать и о том, что оценка качества кредитного портфеля производится в системе, субъекты которой воздействуют на связанные объекты, находящиеся в постоянном взаимодействии. Субъектами данной системы являются как подразделения банка, занимающиеся непосредственно оценкой и управлением рисками, так и подразделения, сопровождающие ссудные операции. На одних лежат обязанности контроля и планирования, а также формирования и своевременного изменения методологии. На других – мониторинг кредитных операций, формирование резервов на возможные потери.

Поэтому качественный менеджмент кредитного портфеля коммерческого банка должен обладать следующими принципами:

- Системность. Анализ кредитного портфеля банка имеет системный характер. Состав и качество выданных ссуд изучается в вертикальном и горизонтальном разрезах, а также сравниваются с аналогичными показателями других банков.
- Создание собственной системы показателей. Каждый банк должен сформировать собственную систему показателей качества кредитного портфеля, исходя из специфики его деятельности.

- Анализ производится на нескольких уровнях. В первую очередь его проводят по всему портфелю, кроме того по группам однородных ссуд. Иногда проводят анализ отдельных кредитных операций, значительных по сумме и требующих особого контроля.

Для того чтобы менеджмент кредитного портфеля функционировал как единая система, необходимо реализовать следующие задачи:

- разработать критерии оценки выданных ссуд в различных разрезах;
- сформировать единую систему показателей, позволяющих отслеживать качество кредитного портфеля банка на определенный момент времени;
- разработать и принять меры по улучшению структуры и качества кредитного портфеля банка;
- определить необходимый размер резервов на возможные потери по ссудам, при этом важно как не завысить, так и не занизить его;
- отслеживать на ежедневной основе изменения в качестве кредитного портфеля.

Очевидно, что оценка качества кредитного портфеля является первостепенной задачей в управлении кредитным портфелем. Оценка качества производится с помощью заранее продуманной системы показателей. При этом показатели могут быть как абсолютными (например, объемы просроченных задолженностей по отдельным видам ссуд), так и относительными (доли отдельных банковских продуктов в кредитной задолженности).

Как уже было отмечено ранее, коммерческие банки функционируют в рыночных условиях, что отражается на используемых ими показателях оценки качества кредитного портфеля. В соответствии с мировым опытом, как правило, используют 5 групп показателей:

- совокупный показатель качества кредитного портфеля;
- доходность кредитного портфеля;
- качество управления кредитным портфелем;
- ограниченность кредитных рисков;
- соответствие сформированных резервов на возможные потери по ссудам потенциальным убыткам по кредитным операциям.

Качество кредитного портфеля является основным показателем, который может указать на негативные тенденции при выдаче ссуд, позволяет при немедленном реагировании выправить ухудшившуюся структуру кредитного портфеля, а также судить о запасе прочности при дальнейшем ухудшении ситуации с кредитным портфелем банка. Последнее возможно благодаря показателям, характеризующим кредитный портфель через объемы сформированных резервов на возможные потери по ссудам (далее – РВПС).

Рассмотрим типовой набор показателей в группе показателей, характеризующих достаточность РВПС для покрытия потенциальных убытков:

- РВПС / Объем сформированного кредитного портфеля;
- РВПС / Активы, не приносящие доход;
- Ссуды 4 и 5 категорий качества / Объем сформированного кредитного портфеля;
- Фактически созданный объем резервов / Расчетный объем резервов;
- Недосозданный объем резервов / Активы, не приносящие доход.

Необходимо понимать, что оценка качества кредитного портфеля составляется по уже выданным ссудам. Имея структуру кредитного портфеля в разрезе категорий качества и зная процент просроченных и безнадежных ссуд, кредитная организация способна организовать эффективную систему мониторинга и управления кредитными рисками.

Таким образом, систему управления рисками в банке следует определять как совокупность методов и приемов в деятельности сотрудников банка, нацеленных на обеспечение положительного финансового результата в условиях неопределенности рыночной конъюнктуры, прогнозирование возможных рисковых событий, а также принятие мер по исключению или нивелированию отрицательных последствий.

Сама деятельность по управлению кредитными рисками направлена на поддержание интересов кредитной организации в рамках утвержденной кредитной политики. Она включает в себя процессы по выявлению и оценке кредитных рисков, принятию мер для его минимизации.

К методам регулирования кредитного риска относят шесть основных групп:

- предотвращение риска;
- перевод риска;
- компенсация риска;
- поглощение риска;
- распределение риска;
- диверсификация риска.

Каждая из групп интересна для изучения, но в рамках данной статьи рассмотрим группу методов поглощения риска. Эти методы необходимы для нейтрализации ущерба в случае, если негативное событие наступило, либо не сработали другие методы. Формирование РВПС является основным методом в данной группе. РВПС для банка является инструментом защиты в случае снижения оценки категории качества по ссуде, особенно если ее признают безнадежной. Именно поэтому по каждой ссуде крайне важно своевременно формировать РВПС, отражающие реальную степень риска.

Управление кредитными рисками необходимо осуществлять по следующим направлениям:

- оценка политики по управлению кредитным риском;
- оценка кредитной политики по минимизации кредитного риска и установлению лимитов;
- оценка управления кредитным процессом и сопутствующими операциями;
- оценка по классификации и переклассификации ссуд;
- оценка управления кредитным портфелем (как приносящим, так и не приносящим доход);
- оценка политики по формированию и управлению резервами на возможные потери по ссудам.

Существует мнение, что управление кредитным портфелем банка следует рассматривать строго как часть системы по управлению кредитными рисками. Отчасти с этим можно согласиться ввиду того, что обе системы преследуют идентичные цели. Но автор данной статьи придерживается убеждения, что управление кредитным риском и управление кредитным портфелем – две самостоятельные системы, пусть и взаимосвязанные. Коммерческий банк реализует кредитную политику через управление кредитным портфелем. Менеджмент банка должен стремиться к формированию сбалансированного кредитного портфеля, в котором высокий риск по одним кредитам компенсируется надежностью других. В этом как раз и проявляется взаимосвязь между двумя системами.

Основным показателем для анализа структуры и качества кредитного портфеля является размер совокупного кредитного риска. Для его расчета необходимо знать такие параметры по каждой ссуде, как категория качества, размер и соответствующий ей коэффициент риска. Совокупный кредитный риск банка отражает потенциальные убытки по его кредитному портфелю. При его определении банки обязаны использовать систему факторов, прописанных в Положении Центрального Банка Российской Федерации № 254-П “О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности”.

Таким образом, именно объем сформированных РВПС является основным мерилом качества кредитного портфеля банка. Озвученные выше показатели, характеризующие достаточность РВПС для покрытия потенциальных убытков, наилучшим образом помогают при минимизации совокупного кредитного риска, а также для оценки качества кредитного портфеля.

Вопрос создания и управления РВПС появился с момента начала функционирования российских банков в рыночной экономике, при этом подходы к нему также неоднократно менялись. Перечислим основные регулировавшие данный вопрос документы ЦБ РФ:

1) Письмо ЦБ РФ № 130а от 20.12.1994 “О порядке формирования и использования резервов на возможные потери по ссудам”.
2) Инструкция ЦБ РФ № 62а от 30.06.1997 “О порядке формирования и использования резервов на возможные потери по ссудам”.
3) Актуальное на текущий момент Положение ЦБ РФ от 26.03.2004 № 254-П “О порядке формирования и использования резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности”.

Фактически, до 1995 года кредитные риски банков не отслеживались и не регулировались, что отражалось в неустойчивости российской банковской системы. В “дебютном” письме ЦБ РФ № 130а подходы к определению кредитного риска были несколько иные, со следующими особенностями:

- Финансовое положение заемщика не учитывалось. Обеспеченность и качество обслуживания ссуды были единственными критериями для определения группы риска;
- Для каждой группы риска применялся не диапазон, а точный процент от размера ссуды, который перечислялся в резервный фонд;
- Письмо ориентировано не на экономический смысл резервирования, а на правильность бухгалтерского учета РВПС.

Фактически банковский надзор реформировался и пришел к состоянию, которое мы видим сегодня, в 2004 году с появлением Положения ЦБ РФ № 254-П “О порядке формирования и использования резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности”. Этот документ преподнес новые принципы по формированию и управлению РВПС:

- всесторонний анализ условий выдачи ссуды, в том числе финансовое положение заемщика;
- РВПС формируются и регулируются своевременно;
- РВПС формируются исключительно в рублях.

Тем не менее, это положение позволяет банкам использовать собственный подход к классификации ссуды в отдельную категорию качества и соответствующему размеру сформированных РВПС. Обязательными для всех кредитных организаций стали следующие требования:

- При определении степени рискованности заемщика не имеет значения качество обеспечения по ссуде;
- Категория качества по ссуде определяется по двум параметрам: “качество обслуживания ссуды” и “финансовое положение заемщика”. При этом ЦБ РФ позволяет банкам самостоятельно разрабатывать методику по оценке финансового положения заемщика;

- РВПС определяется в соответствии с категорией качества ссуды. Но если по ссуде имеется качественное обеспечение, возможно формирование РВПС в меньшем размере, вплоть до нулевого.

Положение ЦБ РФ № 254-П действует уже более 10 лет (пусть и с внесением поправок) и, безусловно, является удачным нормативным документом.

Таким образом, проблема формирования РВПС является не такой ограниченной, как кажется на первый взгляд. А поскольку для коммерческих банков основным является доход от ссудных операций, кредитный риск – самый опасный вид риска. Формирование РВПС является основным методом снижения этого вида рисков.

При этом важно не забывать, что формирование РВПС прямым образом сказывается на финансовых результатах кредитной организации, а значит, непосредственным образом отражается и на ее капитале. Многие банки стремятся занизить величину РВПС для улучшения финансового состояния в отчетности. Поэтому важнейшей задачей менеджмента банка является создание системы отслеживания соответствия размера формируемых РВПС уровню реального кредитного риска.

Для качественной работы системы создания РВПС при управлении кредитным портфелем необходимо анализировать следующие факторы:

- уровень возможных потерь, являющийся приемлемым для кредитной организации;
- соответствие размера формируемых РВПС уровню кредитного риска;
- работоспособность и надежность действующих в банке методик, процедур и инструкций;
- убытки банка за прошлые периоды деятельности и их причины;
- динамика кредитного портфеля;
- методы взыскания задолженностей и их эффективность.

Подводя итог, следует отметить, что приемы и методы формирования РВПС, установленные ЦБ РФ, являются мощным инструментом для снижения совокупного кредитного риска в банках. На коммерческих банках лежит задача по выстраиванию самостоятельной системы по формированию РВПС, действующую в рамках установленных нормативных актов, но учитывающую специфику кредитных портфелей банков. Такая система в итоге должна минимизировать совокупный кредитный риск банка и повышать эффективность его работы.

Использованные источники:

1) Банковские риски: учебник / под ред. О. И. Лаврушина, Н. И. Валенцовой. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Кнорус, 2013 – 296 с.
2) Письмо ЦБ РФ от 20.12.1994 № 130а “О порядке формирования и использования резервов на возможные потери по ссудам”.

3) Инструкция ЦБ РФ от 30.06.1997 № 62а “О порядке формирования резервов на возможные потери по ссудам”.
4) Положение ЦБ РФ от 26.03.2004 № 254-П “О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности”.

Ярославлев А.Н.
ассистент кафедры Управления персоналом
Сургутский государственный университет
Россия, г. Сургут

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕОРИИ ПОКОЛЕНИЙ ПРИ ПОСТРОЕНИИ HR-БРЕНДА

В статье рассмотрены понятия мотивов и ожиданий кандидатов от работодателей. Проведен анализ взаимосвязи между кадровой политикой, рынком труда и маркетингом персонала. Рассмотрена теория поколений, приведены сравнительные характеристики.

Ключевые слова: мотивы и ожидания работников; рынок труда; маркетинг персонала; взаимосвязь между брендом организации и бренда работодателя; теория поколений; HR-бренд;

Yaroslavlev Alexey
Assistant of the Chair of Personnel Department,
Surgut State University
Russia, Surgut.

USING THE THEORY OF GENERATIONS IN THE CONSTRUCTION OF HR-BRAND

The article discusses the concept of motives and expectations of candidates by employers. The analysis of the relationship between the personnel policy, the labor market and HR marketing. Analyzed the theory of generations.

Keywords: motivations and expectations of employees; labor market; HR marketing; the relationship of the brand organization and its brand as an employer; theory of generations; HR-Brand;

Одной из основных задач функции по управлению персоналом на любом предприятии – является обеспечение персоналом, который будет способен справиться с задачами стоящими перед организацией. В связи с позитивными социальными изменениями на рынке труда, которые характеризуются уменьшением доли неофициальной занятости населения, увеличением предложения по труду и ростом заработной платы более быстрыми темпами, чем производительность труда – можно сделать вывод, что на рынке предложения труда увеличивается, конкуренция между компаниями растет.

Для формирования эффективной концепции маркетинга персонала необходимо оценить не только свою потенциальную аудиторию, но и доминанты характеризующие её особенности. В этом контексте интересно применение теории поколений, которая была разработана в 1991 году

учеными из США, Н. Хоувом и В. Штраусом. В процессе изучения Хоув и Штраус обратили внимание на различия представителей различных поколений во взглядах, мировоззрении. Их также волновал вопрос, существовали ли поколения, которые вели себя подобным образом, и их исследование показало, что на самом деле существуют исторические аналогии между прошлыми и настоящим поколениями. В итоге оба автора обнаружили повторяющуюся модель поведения четырех типов поколений в англо-американской истории, каждому из которых присущ особый собирательный образ и соответствующий цикл четырех разных типов эпохи, каждый со свойственным ему настроением.[1]

В социологии поколение – это общность членов некоторого общества по времени рождения. Согласно теории поколений, поколение – это общность людей, рожденная в определенный временной период, на формирование которых оказывали одинаковые факторы и события, именно ценности и их сходство формируют отличительные особенности каждого из поколений. Поколение – это общность людей, рожденная в определенный временной период, на формирование которых оказывали одинаковые факторы и события. Ценности поколений формируются в возрасте до 11-13 лет, под влиянием как внешних факторов (общественных, политических, экономических, социальных, технологических событий), так и под влиянием процесса воспитания в семье. Поэтому зачастую говорят об отличиях конкретного поколения, их особенностях. По мнению Хоува и Штрауса выделяются следующие поколения, которые были адаптированные для российской действительности:

— Поколение победителей (1900-1923 г.р.);
— Молчаливое поколение (1923-1943 г.р.);
— Поколение Беби-Бумеров (1943-1963 г.р.);
— Поколение X (1963-1984 г.р.);
— Поколение Y (1984-2000 г.р.);
— Поколение Z (с 2001 г.р.);

Если рассматривать с позиции теории поколений население как трудовой ресурс, то сейчас наибольший вес имеет Поколение X, далее за ним следуют Поколение Беби-Бумеров и Поколение Y. Причем в ближайшее время доля в составе трудоспособного населения Поколения Y будет увеличиваться, а поколение Беби-Бумеров уменьшаться.

Для рассмотрения взаимосвязей и нахождением закономерностей между формированием особенностей поколений необходимо рассмотреть каждое поколение более детально, определить их отличительные черты, условия которые повлияли на их становление и то как они влияли на следующие поколения.

Поколение победителей (1900-1923 г.р.). Детство данного поколения проходило во время Первой мировой войны, революционных событий начала XX века и Гражданской войны, индустриализации. Далее это поколение

принимало участие в Великой Отечественной войне в качестве солдат и тыловиков. Поколение, остановившее фашизм, пережившее одни из самых трудных и значительных событий в истории человечества.

«Молчаливое» поколение (1923-1943 г.р.). Чтобы лучше понимать данное поколение, достаточно вспомнить некоторые условия, в которых формировалась большая его часть, это: влияние мирового экономического кризиса; голод 20-30-х годов; Великая Отечественная Война и Победа в ней; культ личности И.В. Сталина; попытки индустриализации и коллективизация; пятилетки и социалистические соревнования; репрессии; строгая цензура, доносы; обучение грамотности; начало противостояния СССР-США; прорывные открытия в области техники и технологий и др.

Поколение Беби-Бумеров (1943-1963 г.р.). В СССР Поколение беби-бумеров выросло после победы в Великой Отечественной войне, во времена советской оттепели, первого полета человека в космос. Они выросли с психологией победителей, эти люди верили и верят до сих пор в свою страну — «супердержаву». Это патриотичные и оптимистичные люди с командным духом и культом молодости.

Взросление поколения X (1963-1984 г.р.) пришлось на годы холодной воды, перестройки, перехода к рыночной экономике. Их отличает готовность к изменениям, индивидуализм, прагматизм. По тем же причинам, они гораздо менее патриотичны, чем поколение Беби-бумеров. «Иксов» также называют детьми «с ключом на шее»: пока их родители вкалывали на смене от звонка до звонка, они учились сами делать уроки, разогревать и готовить обед, планировать досуг. Отсюда ранняя самостоятельность людей этого поколения, надежда на собственные силы. В отличие от предшественников, «иксы» предпочитают индивидуальные виды спорта, чрезвычайно ценят время.

Поколение Y (1984-2000 г.р.), или, как его еще называют, поколение миллениумов, стало свидетелем распада СССР, смены экономической и политической модели развития страны. На их глазах игреков происходило стремительное развитие интернета, мобильной связи, цифровых технологий. Пережив столько изменений, «игреки» абсолютно не верят в долгосрочные перспективы и не строят далеких планов, а следовательно не готовы работать в одной организации десятками лет, чтобы построить карьеру. [2]

Используя полученную информацию, предлагаем рассмотреть формирование HR-брендов, используя представленную теорию поколений. Сейчас на рынке труда и до 2019г. будут в абсолютном большинстве представлены поколения: Беби-Бумеров, Поколение X и Поколение Y, причем наибольшее представительство будет поколения X. Для формирования эффективной концепции маркетинга персонала необходимо оценить не только свою потенциальную аудиторию, но и составляющие её мотивы и ожидания. Одним из таких параметров является оценка привлекательности кандидатом продукции или услуг работодателя.

Использованные источники:
1. Патласов, О.Ю. Маркетинг-менеджмент рынка труда / О.Ю. Патласов. – Томск : Изд-во Том. ун-та, 2009. – 640 с.
2. Электронный доступ: http://www.hays.ru/cs/groups/hays_common/@ru/@content/documents/digitalasset/hays_1142871.pdf

Ярославлев А.Н.
ассистент кафедры Управления персоналом
Сургутский государственный университет
Россия, г.Сургут

МОТИВЫ И ОЖИДАНИЯ ПЕРСОНАЛА КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВЫМ ПОВЕДЕНИЕМ

В статье рассмотрены понятия мотивов и ожиданий кандидатов от работодателей. Проведен анализ взаимосвязи между кадровой политикой, рынком труда и маркетингом персонала. Исследование показало необходимость анализа между мотивами и ожиданиями кандидатов, построением бренда работодателя.

Ключевые слова: *мотивы и ожидания работников; рынок труда; маркетинг персонала; взаимосвязь между брендом организации и бренда работодателя;*

Yaroslavlev Alexey
Assistant of the Chair of Personnel Department,
Surgut State University
Russia, Surgut

MOTIVES AND EXPECTATIONS OF STAFF AS A TOOL TO CONTROL THE BEHAVIOR OF LABOR

The article discusses the concept of motives and expectations of candidates by employers. The analysis of the relationship between the personnel policy, the labor market and HR marketing. The study showed the need for analysis between the motives and expectations of the candidates, the employer brand building, as evidenced by the results of a survey of applicants.

Keywords: *motivations and expectations of employees; labor market; HR marketing; the relationship of the brand organization and its brand as an employer; the relationship between the brand and the brand of the employer organization;*

Одной из основных задач функции по управлению персоналом на любом предприятии – является обеспечение персоналом, который будет способен справиться с задачами стоящими перед организацией. В связи с позитивными социальными изменениями на рынке труда, которые характеризуются уменьшением доли неофициальной занятости населения, увеличением предложения по труду и ростом заработной платы более

быстрыми темпами, чем производительность труда – можно сделать вывод, что на рынке предложения труда увеличивается, конкуренция между компаниями растет. Многие предприятия, преследуя необходимость обеспечения кандидатами определенного уровня, инвестируют в кадровую политику. Инвестиции в кадровую политику включают в себя затраты на: социальное обеспечение персонала, его привлечение, мотивацию к развитию и повышению профессионального уровня внутри компании. Актуальность данной темы обоснована тем, что без мотивации работника невозможно нормальное развитие фирмы. Анализ механизма мотивации того или иного человека, или группы людей позволяет выстраивать эффективную систему мотивации, которая будет отвечать потребностям кандидатов, руководители смогут эффективно управлять персоналом, повышая производительность предприятия при помощи мотивирования своих сотрудников.

Первым этапом работы, где первоначально происходит взаимодействие, между кандидатом и работодателем происходит на этапе привлечения кандидатов. Задача кадровой политики на данном этапе - обеспечить необходимый поток кандидатов, соответствующий целям и потребностям организации. Маркетинг персонала – это подход к персоналу организации, основанный на рассмотрении взаимоотношений сотрудников и организации как рыночных (персонал является своеобразным клиентом организации). Как и в случае маркетинга товаров, проводится определение целевой аудитории – потребителя услуг. В отличие от традиционного маркетинга, определяется она с позиции целей организации, а далее формируется необходимые условия для её привлечения. После определения целевых групп и их количества, формируется маркетинговая политика в области работы с персоналом, т.е. формирование бренда работодателя, который был бы привлекателен для целевой аудитории. Основными характеристиками целевой аудитории работников являются – возраст, уровень образования, опыт работы, социальный статус, уровень притязательности к новому рабочему месту. [1]

Для формирования эффективной концепции маркетинга персонала необходимо оценить не только свою потенциальную аудиторию, но и составляющие её мотивы и ожидания. Одним из таких параметров является оценка привлекательности кандидатом продукции или услуг работодателя. На наш взгляд интересное исследование провёл в феврале 2015г. один из крупнейших порталов по поиску работы в России www.hh.ru. В исследовании «Как потребительский бренд влияет на HR-бренд и наоборот» приняло более 3000 работающих жителей России. Целью данного исследования было, как часто любимый бренд продукта вызывает желание устроиться в компанию, его производящую. У 85% опрошенных есть компания, в которой они хотели бы работать, при этом

47% признались, что их предпочтения основаны на лояльности к продукции этой фирмы. Ниже представлены результаты опроса:

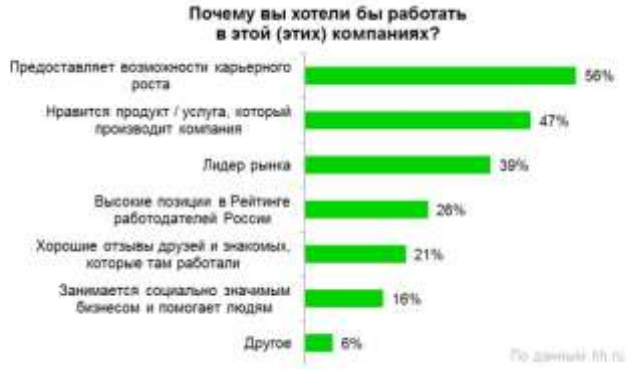


Рис.1. Ответы респондентов на вопрос: Почему вы хотели бы работать в этой (этих) компаниях (возможны несколько вариантов ответов)?

Как видно из данного опроса, лояльность к продукции компании (47%) и требование к компании как к лидеру рынка (39%), находятся на второй и третьей позиции соответственно, уступая только ожиданию по карьерному росту (56%).

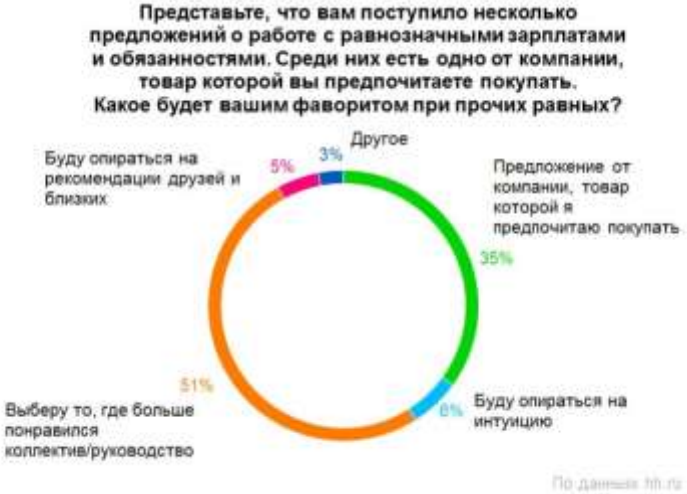


Рис.2. Ответы респондентов на вопрос: Представьте, что вам поступило несколько предложений о работе с равнозначными зарплатами и обязанностями. Среди них есть одно от компании, товар которой вы предпочитаете покупать?

В данном опросе наблюдаем самое популярное ожидание – выберу то, где больше понравится коллектив/руководство (51%). На втором месте располагается – предложение от компании, товар которой респонденты предпочитают покупать (35%).

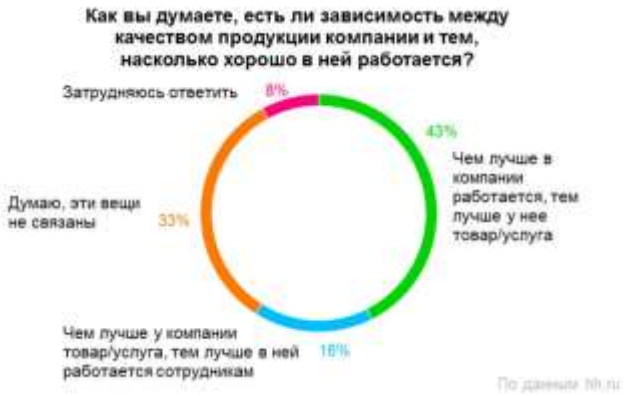


Рис. 3. Ответы респондентов на вопрос: Как вы думаете, есть ли зависимость между качеством продукции компании и тем, насколько хорошо в ней работается?

В данном опросе прослеживается наибольшая значимость привлекательности бренда компании и бренда компании как работодателя. 43% опрошенных считают, что чем лучше условия труда в компании, тем лучше у неё товар и услуга. Соответственно, логично предположить, что существует и обратная зависимость, с точки зрения кандидатов.

Таким образом, можно сделать вывод, что изучение, учёт мотивов и ожиданий кандидатов необходим при формировании кадровой политики организации. Выбор компании - работодателя напрямую связан с ценностями и приоритетами соискателя. Бренд организации, как работодателя, формируется и из основного бренда – кандидаты склонны полагать, что чем более устойчивое положение организации на рынке, то тем более привлекательна организация как место работы. Поэтому многие компании стоит включать в ценностное предложение работодателя факторы качества услуг и продукции компании. [2]

Использованные источники

1. Рынок труда. Учебник. Под ред. Проф. В.С. Буланова и проф. Н.А. Волгина. – М.: «Экзамен, 2000.
2. Электронный доступ: http://hh.ru/article/16358

Алиева М.Т., студентка 3 курса
РГАУ-МСХА им. К.А. Тимирязева,
Россия, г. Москва

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПРОЦЕСС В ЭКОНОМИКЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

Обозначены основные понятия и составные элементы производственного процесса. Отражены особенности массового, серийного и единичного производства. Приведена классификация технологических операций.

Ключевые слова: производственный процесс, основное производство, вспомогательное производство, производственный цикл.

Производственный процесс – это процесс взаимодействия производственных факторов на предприятии, который обращен на превращение исходного сырья или материалов в готовую продукцию, которая пригодна к дальнейшему обрабатыванию или к потреблению.

Главными элементами производственного процесса являются труд, средства и предметы труда. В большинстве производствах применяются природные процессы (например, химические или биологические).

Самые крупные части производственного процесса – основное, побочное или вспомогательное производство. Основное производство – это процессы, прямым итогом которых является изготовление продукции, являющейся товарной продукцией предприятия.

Вспомогательным производством являются такие процессы, которые создают полупродукты для основного производства и выполняются работы, обеспечивающие нормальное течение важнейших процессов.

К побочному производству относятся процессы переработки отходов основного производства, а также их утилизации.

По степени автоматизации процессы бывают: ручные; автоматические (выполняются машинами без участия работника по заблаговременно разработанной программе); автоматизированные (выполняются машинами под присмотром работника); механизированные (осуществляются рабочими при помощи машин и приспособлений).

Производственные процессы, в зависимости от течения во времени, делятся на дискретные (прерывные) и на беспрерывные (вызванные в результате непрерывности технологического процесса или потребностями общества).

Процесс любого производства состоит из производственных стадий. Стадией называется технологически завершенная часть производства, которая характеризует изменение предмета труда, переходящего из одного качественного состояния в иное.

Производственная стадия разделяется на ряд производственных операций, которые представляют первичное звено, т.е. простую составную долю процесса труда. Такая операция может осуществляться как одним, так и группой работников, на отдельном рабочем месте, над одним предметом труда, при помощи одних средств труда.

По назначению производственные операции бывают:

транспортные (изменяют расположение предмета труда в пространстве, формируют условия для поточного производства);

технологические (вносятся качественные изменения в предметы труда, в его внешний вид, состояние, свойства, форму);

контрольные (способствуют точному выполнению технологических операций и следованию заданных режимов, т.е. регулирование и контроль процесса);

обслуживающие (обеспечивают хорошие условия для работы машин, например, их смазка, чистка и т.д.).

Для того чтобы существовала нормальная организация производственного процесса важно соблюдать следующие принципы:

принцип ритмичности – заключается в систематичности и устойчивости хода целого процесса, что обеспечивает производство одинакового или равного повышающегося количества продукции за одинаковые интервалы времени;

принцип специализации – закрепление строго обусловленной номенклатуры изделий технологически однородной группы работ за предназначенным цехом, производственным участком или рабочим местом;

принцип пропорциональности – имеется в виду слаженность в производительности и продолжительности всех связанных подразделений производства;

принцип непрерывности процесса – обеспечение движения предметов труда на другое рабочее место без остановок;

принцип параллельности – заключается в одновременном исполнении некоторых процессов и операций;

принцип гибкости – требует скорой приспособления производственного процесса к изменению организационно-технических условий, связанных с переходом на изготовление новой продукции;

прямоточности – обозначает, что предметы труда в процессе обрабатывания обязаны иметь наикратчайшие маршруты по целым стадиям и операциям производственного процесса

Стабильность видов выпускаемой продукции и устойчивость структуры производственного процесса обусловливают типы производства: массовое, серийное, единичное.

Для массового производства характерно наиболее резкое выражение устойчивости структуры рабочего процесса, а также воспроизведением

одинаковых операций на всех рабочих местах вследствие изготовления одного и того же вида изделия (например, машиностроение). Массовое производство характеризуется: наличием трудящихся невысокой квалификации; узкой номенклатурой изделий; наименьшей продолжительностью производственного цикла; предметной специализацией рабочих мест; применением специализированного и специального оборудования; вероятность автоматизации и механизации производственных процессов.

Для серийного производства характерно неизменность структуры рабочего процесса в период выпуска одной партии одинаковых изделий. Структура процесса может изменяться по составу операций, а также их длительности и порядка выполнения из-за перехода на создание серии нового вида продукции. К такому типу производства можно отнести консервное производство.

В зависимости от продолжительности периода выпуска одной серии и размера партии различают мелкосерийное, среднесерийное и крупносерийное производства.

Для такого типа производства свойственна относительно крупная номенклатура изделий, но меньшая, чем при единичном типе производства.

К особенностям организации серийного производства относится: наличие рабочих средней квалификации; специализация рабочих мест по выполнению нескольких фиксированных операций; небольшой объем ручных операций; применение специального и универсального оборудования; небольшая продолжительность производственного цикла и многое другое.

Данный вид производства характеризуется наиболее резкой выраженной неустойчивостью структуры рабочего процесса. Таким образом, при таком типе производства, каждое следующее изделие формирует новый технологический процесс, который отличается от предыдущего по составу операций, по продолжительности и последовательности. Например, изготовление нестандартного оборудования можно отнести к такому типу производства. Особенностями единичного типа производства являются: применение универсального оборудования и размещение его по однотипным группам; большая разновидность номенклатуры выпускаемой продукции; отсутствие непрерывного закрепления за рабочими местами определенных изделий; доминирование технологической специализации рабочих мест, цехов, участков; высокая продолжительность производственного цикла; высокий объем ручных операций; присутствие высококвалифицированных рабочих-универсалов.

Последовательные технологические процессы и операции складываются в производственный цикл – это время с самого начала производственного процесса до выхода готовой продукции.

Производственный цикл состоит из времени производства и времени перерывов. Время производства содержит продолжительность технологических операций, природных, естественных процессов и длительность вспомогательных операций.

Продолжительность технологических операций – это время, в течение которого совершаются физические, механические, химические и другие воздействия на предметы труда, т.е. происходит изменение форм, физико-химических свойств, размеров предметов труда. Продолжительность вспомогательных операций – это время, которое затрачивается на внутрицеховые и межцеховые перемещения предметов труда, контроль, упаковывание и т.п. Перерывы в работе бывают регламентированные и нерегламентированные.

Использованные источники:

1.Ашмарина Т.И. Анализ устойчивого экономического развития сельскохозяйственной деятельности // Известия Международной академии аграрного образования. – 2015. – № 23. – С. 31-35.

2.Сергеева Н.В. Экономические проблемы импорта зарубежной сельскохозяйственной техники в условиях финансового кризиса // Вестник Федерального государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования Московский государственный агроинженерный университет им. В.П. Горячкина. – 2010. – № 6. – С. 53-56.

3.Сергеева Н.В. К вопросу повышения эффективности молочного животноводства // Международный технико-экономический журнал. – 2015. - № 5. – С.49-54.

4.Сергеева Н.В. О низкой эффективности использования сельскохозяйственной техники в России // Известия Международной академии аграрного образования. – 2015. – № 25. – С. 137-140.

УДК 33

Алискерова С.А.
аспирант кафедры региональной экономики и предпринимательства Чувашского государственного университета имени И.Н.Ульянова,
Россия, г. Чебоксары

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В КОНТЕКСТЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА

Аннотация. В статье рассматриваются особенности существующей системы государственной поддержки малого и среднего бизнеса в России.

С учетом кризисных явлений в отечественной экономики сформулированы рекомендации по развитию механизма государственной поддержки малого и среденего предпринимательства.
Ключевые слова: малый бизнес, инфраструктура, государственная поддержка, малое предпринимательство, средний бизнес

В условиях трансформационной экономики государственая поддержка малого и среднего бизнеса является сложной системой, развитие которой возможно только при эффективном и сбалансированном функционировании ее структурных элементов.

В условиях экстремально меняющихся условий функционирования внешней среды именно этот сектор должен был стать локомотивом развития российской экономики. Малый бизнес мобилизует значительные финансовые и производственные ресурсы населения, которые в его отсутствие не могли бы быть использованы. Так, в условиях экономического кризиса президентом РФ В.Путина определены основные ориентиры оживления экономики в первую очередь за счет появления новых предприятий малого бизнеса. В этих целях на 2016 год скорректирована государственная программа поддержки малого бизнеса, расширен перечень видов поддержки, осуществляемой за ее счет. В поддержке малого и среднего бизнеса будут усилены модернизационные аспекты - центр тяжести будет смещен в сторону производственного сектора и поддержку инновационной деятельности компаний. В 2016 году планируется продолжить реализацию программы кредитования малых предприятий на базе гарантийных фондов для кредитования малого и среднего бизнеса.

Исходя из этого можно предположить, что развитие малых предприятий является важным направлением экономических преобразований в России. Однако условия организации и ведения бизнеса в условиях трансформационной экономии требуют внедрения принципиально новых способов управления предприятиями малого и среднего бизнеса, изменения взглядов на сущность и содержание функций управления для обеспечения эффективной деятельности предприятия в целом. Необходимо отметить, что в значительной степени современные экономические трудности в развитии малого и среднего предпринимательства обусловлены несовершенством системы управления производством и инновационной деятельностью на малых и средних предприятиях.

По данным официальной статистики, публикуемой Росстатом, в 2014 году рост числа предприятий, относящихся к сегменту малого и микробизнеса, продолжился. Их номинальное количество выросло на 1,7% и приблизилось к 2,1 млн единиц. В то же время необходимо отметить, что прирост был обеспечен, главным образом, сегментом

микропредприятий, тогда как число малых компаний выросло лишь на 0,5%.
Численность занятых на малых и микропредприятиях выросла лишь на 0,14% и также только за счет роста в сегменте микробизнеса. Что касается финансовых показателей деятельности, то в 2014 году оборот малого и микробизнеса номинально вырос на 6,4%, но в реальном выражении (с учетом инфляции) сократился на 6,6%. Объем инвестиций увеличился на 15,6%, с учетом инфляции — на 3,7%. Число индивидуальных предпринимателей в России после падения в 2011—2013 гг. увеличилось по итогам 2014 года на 1,1% и составило 3,42 млн человек [1].

С 2005 года Министерство экономического развития России реализует специальную программу по предоставлению субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации в целях оказания государственной поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства на региональном уровне.

В настоящий момент программа реализуется в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 30 января 2014 года № 1605 «О предоставлении и распределении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства» и ежегодно издаваемыми приказами Минэкономразвития России. В рамках программы средства целевым образом на конкурсной основе распределяются между регионами на реализацию мероприятий, предусмотренных региональными программами развития малого и среднего предпринимательства, при условии софинансирования расходов со стороны региона. Такой подход позволяет в дополнение к средствам федерального бюджета привлекать финансовые средства регионов, а также стимулировать регионы к реализации более активной политики в сфере поддержки предпринимательской деятельности. В реализации программы задействованы все регионы страны.

В рамках программы предусмотрены как прямые, так и непрямые меры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, в том числе:

- поддержка начинающих субъектов малого предпринимательства;
- поддержка и развитие молодежного предпринимательства;
- создание и развитие инфраструктуры информационно-консультационной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства;
- поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих деятельность в сфере производства товаров (работ, услуг);

- создание и развитие инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих деятельность в области промышленного производства, разработку и внедрение инновационной продукции;
- поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих деятельность в области народно-художественных промыслов, ремесленной деятельности, сельского и экологического туризма;
- создание и развитие инфраструктуры поддержки экспортно ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства;
- создание гарантийных фондов в целях предоставления поручительств по обязательствам (кредитам, займам, договорам лизинга и т.п.);
- содействие развитию микрофинансовых организаций;
- поддержка социального предпринимательства.

При этом реализацию мероприятий, предусмотренных программой, осуществляет соответствующий уполномоченный орган в субъекте Российской Федерации.

С 2014 года российским предприятиям приходится функционировать в условияхпоследствий введения тяжелых экономических санкций, приведших к росту цен на оборудование, удорожанию кредитов и общему спаду покупательской способности. В связи с этим основной упор государственной поддержки в настоящее время идет на появление новых предприятий, создание рабочих мест, данный тренд подтверждается данными о значительном снижении размеров субсидий по всем направлениям во всех субъектах РФ, при этом на прежнем уровне лишь субсидии начинающим предпринимателям. Однако необходимым условием выработки эффективных мер государственной политики является адекватное представление современного состояния малого и среднего предпринимательства, экономических и социальных аспектов его развития в современной России.

При этом необходимо учитывать существующие региональные различия как в подходах к формированию и реализации политики поддержки и развития малого и среднего предпринимательства, так и в оценках современного состояния данного вида предпринимательства, являющегося следствием успешной или неуспешной реализации такой политики в различных регионах — несмотря на то, что в последние годы во всех федеральных округах РФ было зафиксировано повышение объемов производства субъектами малого предпринимательства, по-прежнему сохраняется высокая дифференциация по уровню развития малого и среднего предпринимательства между российскими регионами. В настоящих реалиях развития экономики РФ с учетом опыта реализации государственных программ, стимулирующих кооперацию малого и

крупного бизнеса США и стран Европы, одним из актуальных направлений для развития отечественного предпринимательства представляется сотрудничество с крупными предприятиями, которое предоставляет новые возможности и перспективы роста.

Таким образом, можно отметить, что в новых кризисных условиях функционирования отечественной экономики государственная политика по отношению к сектору малого и среднего предпринимательства нуждается в фундаментальном пересмотре.

Использованные источники:

1. Ресурсный центр малого предпринимательства [Электронный ресурс]. - URL: http://rcsme.ru/ru/statistics

Артемова Е.Н.
магистрант
Целютина Т.В., канд.соц.наук
доцент каф. управления персоналом
Институт Управления
НИУ «БелГУ»,
Россия, Белгород

АНАЛИЗ СИСТЕМЫ МАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ РАБОТНИКОВ В СФЕРЕ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА

Ключевые слова: *система стимулирования, бюджетное учреждение, физическая культура, стимулирующие выплаты.*

Актуальность. На сегодняшний день в работе большинства государственных учреждений существует проблема оптимизации соотношения между нагрузкой работника и размером оплаты его труда. Кроме того, невысокий уровень заработной платы педагогических работников государственных спортивных учреждений не может позволить в полной мере обеспечить учреждения квалифицированным персоналом [2].

Поэтому, возникает необходимость в разработке комплекса мер, позволяющих определить положительные изменения в системе оплаты труда работников государственных спортивных учреждений [1]. Отметим, что большую часть этих мер должны составлять изменения принципов и условий регулирования оплаты труда работников государственных спортивных учреждений, которые можно будет осуществить на уровне субъектов Федерации и муниципальных образований в зависимости от того, к какому ведомству принадлежит то, или иное спортивное учреждение. Также необходимо принятие правовых актов на Федеральном уровне, в целях оказания методической и информационной помощи субъектам Федерации и муниципальным образованиям.

Таким образом, актуальность разрабатываемой проблемы обусловливается, прежде всего, потребностью в научно-обоснованных

рекомендациях по совершенствованию системы материального стимулирования педагогических работников сфере физической культуры и спорта.

Цель – изучить систему стимулирования сотрудников государственного бюджетного учреждения «Центр адаптивного спорта и физической культуры Белгородской области» (далее – ГБУ «ЦАСиФК Белгородской области»).

Предмет исследования – система материального стимулирования педагогических работников государственных бюджетных организаций в области физической культуры и спорта.

Для тренеров-преподавателей, тренеров и специалистов ГБУ «ЦАСиФК Белгородской области», осуществляющих спортивную деятельность должностной оклад устанавливается согласно постановления Правительства Белгородской области от 23 июня 2008 года № 159-пп «Об утверждении Положения об оплате труда работников государственных областных образовательных учреждений и областных методических служб», а также постановления Правительства Белгородской области от 16 декабря 2013 года №506-пп «О внесении изменений в постановление Правительства Белгородской области от 23 июня 2008 года №159-пп» [3].

Месячная заработная плата определяется путем умножения базового оклада, с учетом гарантированных надбавок за специфику работы учреждения, на их фактический размер оплаты труда в процентах за одного занимающегося в месяц, гарантированных доплат, компенсационных и стимулирующих выплат. Фактический размер оплаты труда в процентах за одного занимающегося рассчитывается на основании численности обучающихся по группам, объемов тренировочной работы согласно комплектованию и педагогической нагрузке по тарификации.

Гарантированные надбавки в пределах средств фонда заработной платы устанавливаются работникам ГБУ «ЦАСиФК Белгородской области» в следующем порядке:

– 20 % - за особые условия труда работникам ГБУ «ЦАСиФК Белгородской области» согласно перечню должностей, согласованных с управлением физической культуры и спорта Белгородской области;

– 15 % от базового должностного оклада за объем учебно-преподавательской работы не менее 40 тренерских ставок для директора, заместителей директора, главного бухгалтера;

– 50-100% – директору, заместителям директора, инструкторам-методистам, специалистам и другим работникам учреждения, осуществляющим внедрение Всероссийского физкультурно-спортивного комплекса «Готов к труду и обороне» (ГТО)» [4].

К компенсационным выплатам относятся следующие виды выплат:

– за работу в вечернее время (в период с 19 до 20-21 часа);

– за работу в неблагоприятных условиях труда предусматриваются доплаты в размере до 12 %.

Общая сумма стимулирующих выплат ГБУ «ЦАСиФК Белгородской области» планируется до 65-85 % от общей суммы базовых должностных окладов работников по штатным единицам и педагогическим ставкам с учетом оплаты труда за одного занимающегося. Конкретный размер стимулирующих выплат в процентах устанавливается управлением физической культуры и спорта Белгородской области.

Основными критериями, влияющими на размер стимулирующих выплат, являются критерии, отражающие результаты работы.

Максимальный и минимальный размер оплаты труда работников учреждения определяется уровнем привлечения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья к занятиям физической культурой и спортом, укрепления их здоровья, а также уровнем подготовки и достижений высоких спортивных результатов на всероссийском и международном уровне.

Система стимулирующих выплат работникам учреждения включает в себя поощрительные выплаты по результатам труда (премии).

Все категории работников:

1) за непрерывный стаж работы в данном учреждении:

- от 1 до 5 лет (5%);
- с 5 до 10 лет (10%);
- свыше 10 лет 15%).

2) имеющие почетные звания (до 20%) [4].

3) Каждая категория работников ГБУ «ЦАСиФК Белгородской области» имеет определенные выплаты стимулирующего характера.

Структура и количество выплат, полученных работниками ГБУ «ЦАСиФК Белгородской области» в период с 2013 года по 2015 гг. представлены в таблице 1.

Таблица 1

Состав и структура выплат сотрудникам ГБУ «ЦАСиФК Белгородской области» за 2013-2015 гг.

	Кол-во человек, получивших стимулирующие доплаты в 2013г.	Кол-во человек, получивших стимулирующие доплаты в 2014г.	Кол-во человек, получивших стимулирующие доплаты в 2015г.
Премия квартальная	-	110	74
Материальная помощь	5	3	17
Стимулирующая выплата	23	38	-
За особые условия труда	22	60	76
Почетное звание	-	9	10

Таким образом, можно сделать вывод, что стимулирующие выплаты работникам ГБУ «ЦАСиФК Белгородской области» разнообразны. Однако,

разброс в количестве сотрудников, получивших премию за последние три года велик. Так, количество квартальных премий в 2015 г. сократилось на 36 единиц, при условии роста числа сотрудников. Однако количество работников, получивших материальную премию в 2015 г., выросло на 14 единиц, по сравнению с 2014 г. и на 12 единиц по сравнению с 2013 г.

Согласно платежным ведомостям ГБУ «ЦАСиФК Белгородской области», средняя заработная плата сотрудников по категориям в период с 2013 по 2015 год представлена в таблице 2.

Таблица 2

Динамика среднего уровня оклада работников
ГБУ «ЦАСиФК Белгородской области» по категориям

Категория сотрудников	Среднемесячный уровень заработной платы (руб.)		
	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Руководители	14279,65	15521,36	16923,63
Педагогический персонал	8684,39	9548,25	10846,54
Младший обслуживающий персонал	5596,60	5596,60	5596, 60

Проследив динамику, можно сделать вывод, что на протяжении трех лет, среднемесячный уровень заработной платы каждой категории сотрудников ГБУ «ЦАСиФК Белгородской области» вырос. Так, динамика среднего уровня оклада руководителей в 2014 г. по сравнению с 2013 г. составила 8,70%, в 2015 г. по сравнению с 2014 г. – 9,04%. За два года прирост уровня заработной платы составил 18,52%.

Так, динамика среднего уровня оклада педагогического персонала в 2014 г. по сравнению с 2013 г. составила 9,95%, в 2015 г. по сравнению с 2014 г. – 13,6%. За два года прирост уровня заработной платы составил 24,90%.

Особенно низким является среднемесячный уровень заработной платы работников категории младшего обслуживающего персонала. Динамика среднего уровня оклада младшего обслуживающего персонала за все время осталось неизменной.

Система стимулирующих выплат работникам ГБУ «ЦАСиФК Белгородской области» включает в себя длительные (постоянные, на определенный период) выплаты и единовременные (поощрительные) выплаты. Единовременные и длительные стимулирующие выплаты производятся в отношении всех работников.

Стимулирующие выплаты работникам ГБУ «ЦАСиФК Белгородской области» производятся по результатам труда 1 раз в месяц.

Стимулирующие выплаты осуществляются на основе приказа директора по представлению заместителей руководителя, с учетом мнения профсоюзного комитета учреждения.

Условия, при которых работники не представляются к премированию:

– невыполнение заданий и норм;
– ухудшение качества работы, требований техники безопасности;
– не обеспечение сохранности имущества и товарно-материальных ценностей;
– совершение прогула без уважительной причины;
– появление на работе в нетрезвом состоянии;
– вина в искажении отчетных документов.

Вывод. В результате изучения структуры и порядка начисления стимулирующих выплат в ГБУ «ЦАСиФК Белгородской области», были выявлены следующие проблемы:

– возможность самостоятельного распределения стимулирующего фонда заработной платы одновременно является и отрицательным фактором, так как директору учреждения приходится самостоятельно распределять заработную плату и нести ответственность перед персоналом за правильность и справедливость этой процедуры в условиях крайне ограниченного бюджета;
– не все показатели стимулирования связаны с целями деятельности организации;
– показатели стимулирования не увязаны с фондом оплаты труда;
– некоторые стимулирующие выплаты оторваны от реальной практики, начисление этих выплат мало аргументировано и не продуманно.

Использованные источники:

1. Армстронг М., Стивенс Т. Оплата труда. Практическое руководство по построению оптимальной системы оплаты труда и вознаграждения персонала // Киев: Баланс Бизнес Букс. – 2007, 512 с.
2. Егоршин А. П., Зайцев А. К. Организация труда персонала; Инфра-М - , **2013.** - 320 с.
3. Постановления Правительства Белгородской области от 23 июня 2008 года № 159-пп «Об утверждении Положения об оплате труда работников государственных областных образовательных учреждений и областных методических служб» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://zakon.belregion.ru/.
4. Постановление Правительства Белгородской области от 16 декабря 2013 года №506-пп «О внесении изменений в постановление Правительства Белгородской области от 23 июня 2008 года №159-пп» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://zakon.belregion.ru/..

Оглавление

Abdullaeva M.I., Suleimanova A. K., MANAGEMENT ACCOUNTING AND ITS DIFFERENCE FROM THE FINANCIAL ACCOUNTING 3

Абдуллаева М. И., Сулейманова А.К., УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И ЕГО ОТЛИЧИЯ ОТ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА 5

Dmitrienko N. A., Mikhnova E. G., DELIVERY OPTIONS FOR REMOTE ACCESS 8

Esenova Alana, PROBLEMS OF APPLICATION OF IFRS IN RUSSIA..... 10

Papina T.I., APPLICATION OF DISCOUNTING TO RUSSIAN COMPANIES 14

Rozina A.A., METHODS OF VALUATION OF ACCOUNTING OBJECTS .. 17

Абдокова Л. З., ИНДУСТРИЯ ГОСТЕПРИИМСТВА КАК ПРИОРИТЕТНАЯ ОТРАСЛЬ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА 22

Аветисов Р.Э., Маргарян Ш.В., КОРПОРАТИВНОЕ СТРАХОВАНИЕ. ГЛОБАЛЬНЫЕ РИСКИ ДЛЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ И ПРЕДПРИЯТИЙ 2015 ГОДА 26

Аветисов Р.Э., Маргарян Ш.В., ПРОБЛЕМЫ МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ..... 34

Аветисов Р.Э., Маргарян Ш.В., Сирбиладзе К.К., СТРАХОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ФУТБОЛИСТОВ ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ..... 44

Азнабаева Р.Р., Неверова И.А., РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОГОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОТРАСЛИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ..... 50

Айзаров Д.А., Москвина А.Э., Чундерова Н.Г., ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ 52

*Акимов А.А., Малахов А.Е.,Смолич Н.Г.,*ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА И ОТРАЖЕНИЯ В ОТЧЕТНОСТИ ОПЕРАЦИЙ ОБРАТНОЙ ОПЕРАЦИОННОЙ АРЕНДЫ 56

Акимова А.В., ОРГАНИЗАЦИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ И СРЕДСТВ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ 61

Аксенова К.Е., УМЕНЬШЕНИЕ ПОТРЕБЛЕНИЯ РЕСУРСОВ ЗА СЧЕТ КОЛЛЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ..... 64

Алексеева В.П., СРАВНЕНИЕ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ НА ПРИМЕРЕ КОНКРЕТНЫХ КОМПАНИЙ..... 67

Бадретдинова Э.Р., МИРОВОЙ РЫНОК НЕФТИ 71

Банземир А. И., РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ЭКОСИСТЕМ 75

Баринов М.Н., ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ 77

Башкарева Ю. И., *Антипова Е.А.*,, ЭКОНОМИКО-СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ОТРАСЛИ ШВЕЙНОГО ПРОИЗВОДСТВА В РОССИИ 81

Баштовой Е.А., *Харченкова Г.И.*, УПРАВЛЕНИЕ АМУРСКИМ ГОСУДАРСТВЕННЫМ УНИВЕРСИТЕТОМ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ 85

Харченкова Г.И., ИМИТАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ В УПРАВЛЕНИИ МП «АВТОКОЛОННА 1275» 91

Баярхуу Батбаяр, *Болд Нарантугс*, РАЗРАБОТКА СИМУЛЯТОРА ДЛЯ ОБУЧЕНИЯ ОТВЕТСТВЕННОМУ УПРАВЛЕНИЮ РЕСУРСАМИ 98

Белоус Н.Н., ТРАДИЦИОННЫЙ И КОМПЬЮТЕРНЫЙ ЭКСПЕРИМЕНТ ПО ФИЗИКЕ 101

Бенгина Т.А., *Бенгина П.М.*, ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТА: РОССИЯ И ЗАРУБЕЖНЫЕ СТРАНЫ 103

Бердышев А.В., *Стацевичюте П.М.*, *Хинкиладзе М.М.*, ОСОБЕННОСТИ ТАРГЕТИРОВАНИЯ ИНФЛЯЦИИ В РОССИИ 106

Бердышев А.В., *Смирнова Д.С.*, *Соломина В.А.*, О НЕКОТОРЫХ ПРОБЛЕМАХ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ СФЕРЫ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ 110

Бердышев А.В., *Сафиуллина К.А.*, *Нажмудинова А.И.*, РОССИЙСКИЙ БАНКОВСКИЙ СЕКТОР В УСЛОВИЯХ ЗАПАДНЫХ САНКЦИЙ 113

Бесчастнова Н.В., *Кузибаева А.А.*, ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ НА ЭКОЛОГИЧЕСКУЮ ОБСТАНОВКУ 115

Блюм Ю.Д., ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ДЕПОЗИТОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 118

Болов А.А., *Керефова А.А.*, МАЛЫЙ БИЗНЕС В СКФО 120

Бояринова И.В., ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ ПО ОХРАНЕ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ В ГОРОДСКОМ ОКРУГЕ «ГОРОД БЕЛГОРОД» 123

Буняева А.М., *Иванова И.Г.*, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ 126

Бурлакова А.Е., *Хадасевич Н.Р.*, НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ОПТИМИЗАЦИИ ПРОЦЕССОВ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ 129

Буряков Г.А., Грачева А.В., СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВ И ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА 132

Валерио К.Э., Коновалова О.Т., РОЛЬ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ... 136

Василенко А.В., ТАМОЖЕННАЯ И ТРАНСПОРТНАЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ КАК ФАКТОР СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРИГРАНИЧНЫХ РЕГИОНОВ 140

Васильева В.С., ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ 142

Васильева И.Н., Дмитрик В.Е., ОСНОВНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ НЕГАТИВНОГО ТЕХНОГЕННОГО ВЛИЯНИЯ ГОРНОРУДНЫХ И ДРУГИХ РЕСУРСОДОБЫВАЮЩЕ-ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ЭКОСИСТЕМЫ 146

Васильева В.С., ПРАКТИКА ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В РФ..... 150

Вечко О.Ю., СОЦИАЛЬНАЯ ПОМОЩЬ СЕМЬЕ И ДЕТЯМ В ЦАРСКОЙ РОССИИ 154

Вечко О.Ю., ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ПОДХОДА ДЛЯ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ СЕМЬИ..... 156

Виляев М. А., МЕХАНИЗМ УЧАСТИЯ АО «РОССЕЛЬХОЗБАНК» В РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ 160

Владимиров И.А, Баркина А.Е., Васильева А.Ю., МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В АПК 162

Воронкина А.А., ПРОБЛЕМА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ КОРПОРАЦИЙ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ 165

Воскобойник И.А., ИНСТИТУТ HABITATIO В СОВРЕМЕННЫХ ПРАВОПОРЯДКАХ 170

Воскобойник И.А., СООТНОШЕНИЕ ФОРМ РАССЛЕДОВАНИЯ ПРЕСТУПЛЕНИЙ..... 180

Габдракипов Э.Ш., МУНИЦИПАЛЬНАЯ СЛУЖБА И ТЕНДЕНЦИИ ЕЕ РАЗВИТИЯ В РОССИИ 186

*Габдулхакова Д.Ф., Владимиров И.А.,*ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА КАК ОСНОВНАЯ ФОРМА ЗАЩИТЫ ПРАВ И ЗАКОННЫХ ИНТЕРЕСОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ В РФ..... 188

Гавшинская Е.О., ТРУДОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ..... 191

Галеев А.А., СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СТРУКТУРЫ НАЛОГОВЫХ СИСТЕМ РОССИИ И БЕЛЬГИИ 195

Галковский С.В., Азовцев Д.С., ИНВЕСТИЦИИ В АПК И ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ 197

Ган Ю.Ю., ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В РОССИИ .. 200

Гарбуз С.А., ОБЩИЕ ВОПРОСЫ ВЫБОРА МЕТОДА ВЫДЕЛЕНИЯ РОЛЬ ПРОЦЕССОВ ВЫДЕЛЕНИЯ И ОЧИСТКИ БАВ СТАДИИ БИОТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ ..... ОБОРУДОВАНИЕ В ПРОЦЕССАХ ВЫДЕЛЕНИЯ ОЧИСТКА ПРОДУЦЕНТОВ БИОМАССЫ ОБЩИЕ ПРИНЦИПЫ ОЧИСТКИ ПРОДУЦЕНТОВ БИОМАССЫ 202

Гафарова В.А., ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО МЕТОДА БОРЬБЫ С КОРРУПЦИЕЙ В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН .. 215

Гаязова К. М., Ханнанов Р. А., МЕСТО СЛУЖБЫ СУДЕБНЫХ ПРИСТАВОВ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 219

Герасимова В.И., АНАЛИЗ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В АУ РС(Я) СПО «НАМСКИЙ ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ ИМЕНИ И.Е. ВИНОКУРОВА» 221

Герасимова В.И., ПРОБЛЕМЫ ПИТАНИЯ СОВРЕМЕННОЙ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ..... 225

Герасимова В.И., УПРАВЛЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТЬЮ ТРУДА В ОРГАНИЗАЦИИ 228

Бояршинова Д.А., Кисиев З.Э., ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ: ЕЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ПОЛОЖИТЕЛЬНУЮ ИЛИ ОТРИЦАТЕЛЬНУЮ СТОРОНУ? 232

Глоян Р.Р., Айба И.А., Почекаев А.О., ЛОЯЛЬНОСТЬ ПОТРЕБИТЕЛЯ В СТРУКТУРЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ 241

Голендеева Л.П., ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПУБЛИЧНЫХ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ 244

Голендеева Л.П., Воинова Ю.С., ИНВЕСТИЦИИ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ 249

Голендеева Л.П., Воинова Ю.С., ИНФЛЯЦИЯ. РЕАКЦИЯ НАСЕЛЕНИЯ 254

Головина Ю.П., ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА В ОБЛАСТИ ТРУДА И ЗАНЯТОСТИ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ 257

Гоник Г. Г., Больбат А. И., АКТУАЛЬНОСТЬ СТАБИЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНА ОЗИМЫХ ЗЕРНОВЫХ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ 261

Гончаренко Д.В., Картамышева К.В., АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ СУЩЕСТВОВАНИЯ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН В США И РОССИИ 268

Гончаренко Д.В., Картамышева К.В., ИНДЕКС ПЕРСОНАЛЬНОЙ ИНФЛЯЦИИ..... 271

Гончаренко Д.В., Картамышева К.В., ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФИНАНСОВОГО ЛИЗИНГА ПРИ СОПОСТАВИТЕЛЬНОМ АНАЛИЗЕ С КРЕДИТОМ..... 275

Горяева И. С., Кованова Е.С., Шидеева В.Н., ИССЛЕДОВАНИЕ ЮЖНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ПО ПОКАЗАТЕЛЯМ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ 278

*Гранкина А.С., Нуретдинова Ю. В.,*ПРОБЛЕМЫ И ОСОБЕННОСТИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ РОССИИ 281

Грешнов И.В., Некрасова Е.А., АНАЛИЗ МОТИВАЦИИ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 284

Грешнов И.В., Некрасова Е.А., ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКИХ РЫНКОВ, ПРИБЛИЖЕННЫХ К СОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ..... 285

Грешнов И.В., Некрасова Е.А., ТРАНСФОРМИРОВАНИЕ СЕМЕЙНЫХ ЦЕННОСТЕЙ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ 287

Грешнов И.В., Некрасова Е.А., СОЦИАЛЬНОЕ НЕРАВЕНСТВО В ОБЩЕСТВЕ..... 288

Громов Е.И., Вьюшина К.В., СТАТИСТИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ..... 290

Гудакова Л.В., Клещевникова А.И., НРАВСТВЕННОСТЬ И ГУМАНИЗМ В УПРАВЛЕНИИ 294

Давыденко И.Г., Левченко В. Ф., ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА РЫНКЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ 299

Данилова О.В., Шамсутдинова А.Р., ПОСЛЕДСТВИЯ АНТИРОССИЙСКИХ САНКЦИЙ ДЛЯ РОССИИ И ЕВРОПЫ..... 309

Даутова З. Х., ПРОТИВОРЕЧИВАЯ ВЗАИМОСВЯЗЬ МИГРАЦИОННОГО ДВИЖЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ И БЕДНОСТИ 315

Демина М.С., СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ АВТОКРЕДИТОВАНИЯ. ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ..... 319

Диденко Д.И., АНТИМОНОПОЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ 324

Долженко Т.В., ГЕНДЕРНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ 327

Домбровская О.А., Кусова О.К., ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ 329

Домбровская О.А., Лолаева А.В., ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДА РОССИЙСКОЙ БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ 333

Дорофеева В.А., РЕГИОНАЛЬНАЯ СПЕЦИФИКА СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ АЛТАЙСКОГО КРАЯ) 336

Дружинин М.А., Лисунец Н.Л., ИССЛЕДОВАНИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ НЕПРИВОДНЫХ ДЕЛИТЕЛЬНЫХ УСТРОЙСТВ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ КОМПЛЕКСНОГО ПРОЦЕССА ПРОКАТКА-РАЗДЕЛЕНИЕ ПРИ ИЗГОТОВЛЕНИИ АРМАТУРНОЙ СТАЛИ 339

Евдокарова А.Н., НАЛОГОВЫЕ ДОХОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ) 341

Егоров В.И., ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ПРИНЦИПОВ ЭКОНОМИКИ ВПЕЧАТЛЕНИЙ НА РЫНКЕ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ УСЛУГ 344

Егорова Т.А., ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В УЛЬЯНОВСКУЮ ОБЛАСТЬ 347

Ерошкина Д.В., НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ЕГО ОПТИМИЗАЦИИ 351

Ершова М. А., БАНКОВСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ355

Ефимов О. Н., Кузнецова Н.С., АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ДИНАМИКА И СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ 358

Ефимов О.Н., Каташова Е.А., СИСТЕМА МОТИВАЦИИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА РАБОТНИКОВ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В РЫНОЧНОЙ СРЕДЕ 363

Журавлев С. В., ИНФОРМАЦИОННЫЕ КОММУНИКАТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ 368

Заливанский Б.В., Карпова А. Ю., ФОРМИРОВАНИЕ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ 370

Замалеева Д.Т., ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ОРГАНОВ ВЛАСТИ И СМИ 374

Захарченко М.О., РАЗВИТИЕ КАЧЕСТВА АВТОМОБИЛЬНЫХ ПЕРЕВОЗОК 376

Зиборова М.А., АНАЛИЗ ПРОЦЕССА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МОЛОДЫХ СЕМЕЙ В РЕГИОНЕ 380

Зиниша О.С., Якунина М.С., ПЕРСПЕКТИВЫ ФОРМИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ФИНАНСОВОГО ЦЕНТРА В Г. МОСКВА 383

Зиновьева Е.Г., Вандышева А.А., АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ УСЛУГ В СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ..... 387

Зиновьева Е.Г., Цедейко Л.А, ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ РАБОТЫ, ЕГО ПРЕИМУЩЕСТВА И ПРОБЛЕМЫ 390

Зиновьева Е.Г., Евдокимова М.С, Загитов В.Р., ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СФЕРЕ СОЦИАЛЬНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ..... 393

Зиновьева Е.Г., Красавин Д.Н., ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПЕНСИОННЫХ РЕФОРМ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ С 1990 г. ПО 2015 гг. 397

Зубенко В.В., Ахметова К.Р., Лукина В.Ф., ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА РОССИИ: A LA GUERRE COMME A LA GUERRE 403

Зуева Е.С., Королев А.В., РОЛЬ ОБЩЕСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В ГОСУДАРСТВЕННО-ОБЩЕСТВЕННОМ УПРАВЛЕНИИ ОБРАЗОВАНИЕМ 409

Зюзина Н.Н., Мороз Ю.В., МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ В МАРКЕТИНГЕ: ОБЩЕНАУЧНЫЕ; АНАЛИТИКО-ПРОГНОСТИЧЕСКИЕ; МЕТОДИЧЕСКИЕ ПРИЕМЫ, ЗАИМСТВОВАННЫЕ ИЗ РАЗНЫХ ОБЛАСТЕЙ ЗНАНИЙ 415

Зюзина Н.Н., Рудченко А.Н., УПАКОВКА КАК МАРКЕТИНГОВЫЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРА НА РЫНОК 418

Зюзина Н.Н., Помятихин И.О., НЕОБХОДИМОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА НА ПРЕДПРИЯТИИ 421

Зюзина Н.Н., Помятихин И.О., МАРКЕТИНГОВЫЕ ПРОСЧЕТЫ, ПРИВОДЯЩИЕ К КРАХУ..... 423

Иванов Ю.В., ПРИЧИНЫ ЦИКЛИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ..... 425

Иванов Ю.В., СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КООПЕРАЦИИ 430

Иванов Ю.В., ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИИ В 1990-Х ГОДАХ 434

Иванова И. Г., Стром А.Р., ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ ЭФФЕКТИВНЫХ ДЕЛОВЫХ ПЕРЕГОВОРОВ 439

Иванова Л. А., Худакова Л. В., ОСОБЕННОСТИ ПЕДАГОГИКИ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ 442

Иванова И. Г., Цубер Д.С., РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В ГЛОБАЛЬНОЙ СЕТИ ИНТЕРНЕТ 447

Ильяшенко А.А., ЗАРУБЕЖНЫЙ И ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАНИЕМ 450

Ищук О.В., Чулкова Г.В., СОСТОЯНИЕ ВНУТРЕННЕГО РЫНКА МЯСА И МЯСНОЙ ПРОДУКЦИИ 453

Кайнова А.А., ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ 457

Калимуллина З.Р., Владимиров И.А., ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА 460

Камышева Е.С., К ПРОБЛЕМЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ МЕСТА ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ - УЧАСТНИКОВ НАЛОГОВО-КОНТРОЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СИСТЕМЕ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ 462

Камышева Е.С., О СТРАТЕГИЧЕСКОМ ПРИОРИТЕТЕ ПОВЫШЕНИЯ РОЛИ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ УЧАСТИЯ В ГОСУДАРСТВЕННОЙ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ И ПОЛИТИКЕ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ В СИТУАЦИИ ОСТРОЙ ФАЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА 467

Карачурина Р.Ф., ПРОБЛЕМЫ РОСТА ТАРИФОВ ЗА УСЛУГИ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН 471

Карниченко В.А., Жукова И.В., СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ ОХРАНЫ МАТЕРИНСТВА И МЛАДЕНЧЕСТВА В РОССИИ И КИТАЙСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ 473

Кашинцев Н.П., СОЦИАЛЬНОЕ САМОЧУВСТВИЕ НАСЕЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ (НА МАТЕРИАЛАХ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ) 478

Кибальникова А.М., Момотова О.Н., ИНФРАСТРУКТУРА СОЦИАЛЬНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МОЛОДЕЖИ, БИЗНЕСА И ГОСУДАРСТВА 487

Кируца Г.А., ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ С ПРОБЛЕМНЫМИ КРЕДИТАМИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМОЙ АРХАНГЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ И НЕНЕЦКОГО НАЦИОНАЛЬНОГО ОКРУГА 490

Князева В.М., ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 496

Князева В.М., Шапошникова Р.Р., ПРОБЛЕМА АВТОМОБИЛЬНЫХ «ПРОБОК» В ГОРОДЕ УФА 499

Ковалев Г.Н., Виноградова В.А., ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В СОВРЕМЕННЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ 501

Ковалева М.И., ПОСТРОЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ НА ПРИМЕРЕ ГОРОДСКОГО ОКРУГА «ГОРОД БЕЛГОРОД» 506

Колайчук Н.Ф., Бокша Н.В., КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА В КОНТЕКСТЕ НАКОПЛЕНИЯ И ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ 508

Кондраткова В.С., ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ..... 511

Копеин В.В., Михайлов В.В., ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ: ФОРМИРОВАНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И МЕТОДОЛОГИЯ ИЗУЧЕНИЯ 515

Коречков Ю.В., АМЕРИКОКРАТИЯ И МИРОВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ЦЕНТРЫ……..519

Коречков Ю.В., АМЕРИКОКРАТИЯ И МИРОВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ЦЕНТРЫ АМЕРИКОКРАТИЯ КАК ПАРАЗИТИЧЕСКАЯ ФОРМА МЕГАКАПИТАЛА 523

Котова К.И., Осадчий Э.А., ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ В СООТВЕТСТВИИ С РОССИЙСКИМИ И МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ 526

Кочарян Г.А., КОУЧИНГ КАК ИННОВАЦИОННАЯ ФОРМА РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ 530

Кудрина М.А., ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ . 535

Кузнецова Е.Ю., РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЛИПЕЦКОЙ ОБЛАСТИ ……539

Кузнецова А.Р., Казакова В.В., КОУЧИНГ КАК ЭФФЕКТИВНОЕ СРЕДСТВО ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА 542

Куликова В.В., ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КЕЙС-СТАДИ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ..... 548

Куликова М.Ю., Кисиленко А.В., ВОЛОНТЕРСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ – КАК НАПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МОО «НОВОЕ ПОКОЛЕНИЕ» В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ 552

Кунафина Э.М., БЕЗРАБОТИЦА И ЕЕ ДИНАМИКА В РОССИИ..... 555

Курмашев Н.А., РЫНОК ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ КАК СИСТЕМА .. 559

Куцов М.С., ЭФФЕКТИВНОСТЬ СОЗДАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ..... 562

Ланцов В.А., ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ СИСТЕМОЙ БОРТОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ АВИАЦИОННОЙ КОМПАНИИ НА ОСНОВЕ АЛГОРИТМОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО АНАЛИЗА ДАННЫХ..... 567

Ланцов В.А., ОБЗОР ПРИКЛАДНЫХ СРЕДСТВ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ.... 569

Латыпова З.Ф., СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН..... 572

Лебедева Л.Н., ФИНАНСЫ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ..... 576

Лебедева Л.Н., ВНЕБЮДЖЕТНЫЕ ФОНДЫ И ИХ РОЛЬ В ЭКОНОМИКЕ ГОСУДАРСТВА 579

Лизунова Т.А., МОРСКОЕ СТРАХОВАНИЕ В РОССИИ И ВЕЛИКОБРИТАНИИ: УЧАСТИЕ БАНКОВ И ОСОБЕННОСТИ РЫНКА 585

Лыкова А.С., Сафонова С.Г., ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В СФЕРЕ АПК..... 588

Мадмарова Г.А., ЗНАЧЕНИЕ КОНЦЕПТА КЫРГЫЗЧЫЛЫК В КЫРГЫЗСКОЙ ЛИНГВОКУЛЬТУРЕ..... 594

Мадмарова Г.А., НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ МИРОПОНИМАНИЯ И МИРОВОЗЗРЕНИЯ КОЧЕВЫХ НАРОДОВ ДРЕВНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ КЫРГЫЗСКОГО И ГУННСКОГО НАРОДОВ)..... 598

Мадмарова Г.А., ОТРАЖЕНИЕ В ЯЗЫКЕ НАЦИОНАЛЬНО-СПЕЦИФИЧЕСКИХ ОСОБЕННОСТЕЙ НАРОДА 605

Мазуренко А.А., НАПРАВЛЕНИЯ И ФОРМЫ ПРОФИЛАКТИКИ ДЕВИАНТНОГО ПОВЕДЕНИЯ..... 611

Мазуренко А.А., ПОНЯТИЕ СУИЦИДА И СУИЦИДАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ..... 614

Мальчикова Н.С., Пивоварова Д.М., ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ 617

Маринова Н.В., ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАТЕМАТИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ ПРИ РАЗРАБОТКЕ И РЕАЛИЗАЦИИ РЕШЕНИЙ В ФИНАНСОВОЙ ЭКОНОМИКЕ 620

Марковская Д., Батищева Е.А., АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВА И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОДУКЦИИ ЖИВОТНОВОДСТВА (НА ОСНОВАНИИ ОТЧЕТНОСТИ СПК КОЛХОЗА – ПЛЕМЗАВОДА «КУБАНЬ») 625

Марченко А.Я., СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА АУДИТОРСКИХ УСЛУГ 628

Медведева В.А., КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ И КАЧЕСТВО СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 632

Меджидова М.Б., ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА 635

Микитенко Е.Г., ИНТЕРПРЕТАЦИЯ СОЦИАЛЬНОЙ РАЦИОНАЛЬНОСТИ 638

Митина И.А., РЕГИОНАЛЬНЫЙ ФОРМАТ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ 641

Митина И.А., РЕГИОНАЛЬНЫЙ ФОРМАТ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ 644

Моисеева Р.Ю, Томилина А.В., Шепелин Г.И., ВЫИГРЫШИ И НЕУДАЧИ РЫНКА СТРАХОВАНИЯ КОСМИЧЕСКИХ РИСКОВ В РФ 647

Моисеева Р.Ю., Томилина А.В., Шепелин Г.И., РЕТРОСПЕКТИВА СЛУЧАЕВ МОШЕНИЧЕСТВА В СФЕРЕ СТРАХОВАНИЯ 657

Мулюкова Г. Р., Курбанова Э.Р., ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА БРАКА В ПРОИЗВОДСТВЕ 667

Муляр Е.Н., ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ СОБСТВЕННОСТИ МЕЖДУ СУПРУГАМИ В ДОКТРИНЕ РОССИЙСКОГО СЕМЕЙНОГО ПРАВА 670

Мухаметгалиева Ч.И., АДМИНИСТРАТИВНАЯ РЕФОРМА 674

Мухранов Р.Н., Смоляков С.М., К ВОПРОСУ О ЛОКАЛЬНЫХ НОРМАТИВНЫХ АКТАХ В СИСТЕМЕ ТРУДОВОГО ПРАВА 678

Мясникова К.И., ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ ЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ДОШКОЛЬНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ 681

Мячина О. П., Сычева А. В., ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОТРАСЛЕВОГО РЫНКА ТЕКСТИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ 688

Никитина Ю.Н., КРИЗИС РЫНКА АУДИТОРСКИХ УСЛУГ 691

Никитина А.В, Султанова Ю.Ф., ОБЪЯВЛЕНИЕ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНЕГО ПОЛНОСТЬЮ ДЕЕСПОСОБНЫМ ВСЛЕДСТВИЕ ВСТУПЛЕНИЯ В БРАК 693

Никонова А.С., ФОРМИРОВАНИЕ АКТИВНОЙ ЖИЗНЕННОЙ ПОЗИЦИИ У СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ КАК НАПРАВЛЕНИЕ ГОСУДАРТВЕННОЙ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ 696

Никулушкин И.С., РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ И МЕРОПРИЯТИЯ ПО СТАБИЛИЗАЦИИ РЫНКА ТРУДА (НА ПРИМЕРЕ ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ) 700

Нуретдинова Ю.В., Ломакин А.А., ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ 704

Нурмухамитова Э.Д., Ханнанова Т.Р., МУНИЦИПАЛЬНЫЕ УСЛУГИ . 709

Овчинникова И.В., Барановская Е.О., УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ 711

Овчинникова И.В., Чалкина А.Е., БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И ЕГО МЕСТО В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ 714

Окорокова О. А., Власова К.В., СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ 717

Ондар Солангы Хеймер-ооловна, ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА БАНКОВСКИЙ СЕКТОР 724

Орехов Г.С., Пученкова В.А., АРХИТЕКТУРА МНОГОПРОФИЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: ПОТОКИ ИНФОРМАЦИИ, СТРУКТУРА БИЗНЕСА, ТЕХНОЛОГИИ, ПРИМЕНЯЕМЫЕ ДЛЯ ПОДДЕРЖАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 728

Сергеева Л.В., Пашкова Д.В., ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ HRM-СИСТЕМ 733

Перфильева Е.В., НЕОБХОДИМОСТЬ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ТОРГОВЛИ 736

Перфильева Е.В., МЕТОДИКИ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ТОРГОВЛИ 741

Перфильева Е.В., ПРИМЕНЕНИЕ АНАЛИТИЧЕСКИХ ПРОЦЕДУР ПРИ ВНУТРЕННЕМ АУДИТЕ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ 746

Петропавловская А.В., ПРОФЕССИОНАЛИЗМ ПРЕПОДАВАТЕЛЯ ВУЗА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ 750

Петропавловская А.В., СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПРЕПОДАВАТЕЛЯ ВУЗА 753

Пискунова Е.Ю., Толубаева М.Н., Абрамова Д.А., ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ НА ПУБЛИКУ В ПРЕЗЕНТАЦИЯХ APPLE..... 759

Погосян Ю.Р., Гюлумян О.В., ПРОБЛЕМЫ И ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В РОССИИ .. 762

Попов Д.В., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 767

Попова И.В., ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЩЕСТВО 2011- 2020 ПРОМЕЖУТОЧНЫЕ ИТОГИ..... 772

Прохоренко Ю.Б., ПРОЦЕДУРЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ НАЛОГОВЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ И РАСЧЕТОВ КОМПАНИИ..... 776

Проценко А.Ю., МАРКЕТИНГОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИННОВАЦИОНЫХ ПРОЕКТОВ 779

Проценко А.Ю., НЕЙРОМАРКЕТИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ . 781

Проценко А.Ю., СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАДРОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ 784

Пушкарская Е.Ю., УПРАВЛЕНИЕ ТОВАРНЫМИ ЗАПАСАМИ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ РЫНКА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ 788

Пчелов И.А., СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ..... 793

Рождественская А.И., ВНЕДРЕНИЕ И РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ В ОРГАНИЗАЦИИ, ЦЕЛОСТНЫЙ ПОДХОД 798

Ротер А.В., ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ ПО ПРОТИВОДЕЙСТВИЮ ЛЕГАЛИЗАЦИИ ПРЕСТУПНЫХ ДОХОДОВ И ФИНАНСИРОВАНИЮ ТЕРРОРИЗМА 804

Рыбалко М.И., РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РАЗВИТИИ НАУКИ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ..... 814

Сабитов И.К., Апсадикова А.В., РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ЭЛЕКТРОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА И НАСЕЛЕНИЯ 817

Савилова Е.С., Харченкова Г.И., УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТАМИ В МБОУ ДОД «ДЕТСКАЯ ШКОЛА ИСКУССТВ» 821

Савичев С.Е., Григорян А.Г., ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ КРЕДИТ И ЕГО РОЛЬ В СОЗДАНИИ ВЫСОКОГО ЖИЗНЕННОГО УРОВНЯ НАСЕЛЕНИЯ 827

Саиткина М.Э., Останина Е.В., ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И РАЗВИТИЯ КОНСАЛТИНГА В РОССИИ 830

Салихьянов Д.И. Минеева В.М., ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ОПЕРАЦИЙ С НАРКОТИЧЕСКИМИ ЛЕКАРСТВЕННЫМИ СРЕДСТВАМИ 833

Салихьянов Д.И., Лукьянова И.В., Владимиров И.А., ПРОБЛЕМА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В СУБЪЕКТАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 836

Самохвалова Е.К., Фалина Н.В., ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО 839

Саркарова З.А., ФОРМИРОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ 844

Седлухо О.В., Курсова И.Я., Рубанова Н.В., ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ 847

Седова А.П., МЕСТО РОССИЙСКИХ СТАРТАПОВ НА ЗАПАДНОМ РЫНКЕ 850

Ситдикова Л.Р., Владимиров И.А., РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В АГРАРНОЙ СФЕРЕ: НАУЧНО-ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ 854

Смирнов Н.А., ЭВОЛЮЦИЯ Е-КОММЕРЦИИ: РЕВОЛЮЦИЯ В ФИНАНСОВОМ СЕКТОРЕ 857

Смольнякова А.В., ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ КАК ФАКТОР РОСТА НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ В БЮДЖЕТЫ ВСЕХ УРОВНЕЙ 860

Столяренко А.В., Савченко О.Ю., ИЕРАРХИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ 865

Суряднов Д.Ю., Погосян Ю.Р., Калинин Д.В., ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА ИНОСТРАННЫХ КОМПАНИЙ В РОССИИ В УСЛОВИЯХ ОБЕСЦЕНИВАНИЯ РОССИЙСКОГО РУБЛЯ 867

Суряднов Д.Ю., Калинин Д.В., МАРКЕТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ ФАКТОРА КОНЦЕНТРАЦИИ ОДНОТИПНЫХ МАГАЗИНОВ..... 871

Сыров Ю.Д., ОЦЕНКА СТОИМОСТИ БИЗНЕСА МЕТОДОМ ДИСКОНТИРОВАННЫХ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ НА ПРИМЕРЕ ИП «СЫРОВ Ю.Д.»..... 875

Тарасова Е.А., ОСОБЕННОСТИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ..... 879

Тарасова Е.А., ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ПОТОКАМИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ..... 883

Тотолян Л.А., Антипова Е.А.. ОСОБЕННОСТИ РЫНКА ХЛЕБА И ХЛЕБОБУЛОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ ЦФО РФ..... 886

Тулбуре В.В., ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ..... 889

Ураев Р.Р.,Мухамадеев Э.А., ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО УНИТАРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭЛЕКТРОТРАНСПОРТОМ ГОРОДСКОГО ОКРУГА ГОРОДА УФА ... 894

Ускова М.В., Жучкина К.А., СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ТРУДА В РОССИИ..... 896

Фахрисламова А.Н., ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ СЛУЖАЩИХ..... 900

Феоктистова А.А., УДОВЛЕТВОРЕННОСТЬ ТРУДОМ КАК ФАКТОР МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА..... 902

Филюшкина А.В., Шигабетдинова Г. М., УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ КАК ФАКТОР ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В ОБЩЕСТВЕ..... 904

Фламинг Ю.Е., Хадасевич Н.Р., К ВОПРОСУ ОБ АУДИТЕ В КАДРОВОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ..... 906

Французова В.А., ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ ЗАОЧНОЙ ФОРМЫ ОБУЧЕНИЯ В ТЕХНИКУМЕ..... 909

Фролова В.Б., Овчинников Р.В., СОСТОЯНИЕ КОНДИТЕРСКОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕЕ РАЗВИТИЯ..... 912

Хазиева А.М., МОТИВАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ГРАЖДАНСКИХ СЛУЖАЩИХ..... 915

Хамзин В.Н., СПЕЦИФИКА РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВЧАСТНО-ГОСУДАРСТВЕННОГО ПАРТНЕРСТВА В СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ..... 918

Хамзин В.Н., ЧАСТНО-ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ИНСТРУМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ЦВЕТНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ 923

Хамзин В.Н., ЧАСТНО-ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ИНСТРУМЕНТ РЕГИОНАЛЬНОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ 927

Хамитова Д.М., МЕРЫ ПО УВЕЛИЧЕНИЮ ОБЪЕМА ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ГОСТИНИЧНЫЙ БИЗНЕС 933

Хананов М.Р., МЕТОДЫ И ФОРМЫ ОЦЕНКИ ЭЛЕМЕНТОВ НАЦИОНАЛЬНОГО БОГАТСТВА 935

Ханнанова Т. Р., Шарафутдинова Г. Ф., ПРОБЛЕМЫ РАССМОТРЕНИЯ ОБРАЩЕНИЙ ГРАЖДАН В ОРГАНЫ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ 938

Харламова Ю.Е., ПОДГОТОВКА СПЕЦИАЛИСТОВ СЛУЖБЫ ГРАЖДАНСКОЙ ЗАЩИТЫ КАК ОБЪЕКТ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ 941

Холкина К.Д., Евсеева А.В., ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ И СРЕДСТВА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ PR СО СМИ 948

Хочуева З.М., Боготова Д.З., ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ В РФ 951

Хочуева З.М., Губашиева А., ОГРАНИЧЕНИЕ ДОСТУПА РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЫНКИ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ 954

Худякова В.В., ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕВРАЗИЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ 957

Хусаинов Д.С., ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛАЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ГОРНОДОБЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ: РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ 963

Чалык Е.А., АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ САНКЦИЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ СИТУАЦИЮ В РОССИИ 967

Чалык Е.А., ИССЛЕДОВАНИЕ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ МОДЕЛИ DIRECT-СТРАХОВАНИЯ 969

Чаплыгина Ю.В., РИСК КРЕДИТОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ КОМИ В ТЕКУЩИХ УСЛОВИЯХ И ОБОСНОВАНИЕ СПОСОБОВ ЕГО СНИЖЕНИЯ 972

Шайдуллова А. И.,
ПУТИ РАЗВИТИЯ МЕСТНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ 981

Шапиулаева А.А., СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕНТАЛИТЕТА РОССИИ И ШВЕЙЦАРИИ 984

Шапиулаева А.А., ЭКОНОМИЧЕСКО – ПАРТНЕРСКИЕ ОТНОШЕНИЯ СТРАН РОССИИ И БЕЛОРУССИИ 987

Шапошникова И.В., Кожевникова В.Д., МЕТОД АНАЛИЗА ИЕРАРХИЙ В ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕРОПРИЯТИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ 992

Шапошникова Р.Р., Гиззатуллиной А. А., К ВОПРОСУ ОБ ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТЫ ЭЛЕКТРОННОГО АРХИВА 994

Шапошникова Р.Р., Заманова А.И., К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМАХ ТРУДОУСТРОЙСТВА МОЛОДЕЖИ В СТЕРЛИТАМАКСКОМ РАЙОНЕ 997

Шарафутдинов А.Г., Кадиева Х.Ш., ВИДЫ УГРОЗ БЕЗОПАСНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМА 999

Шведун В.А., ОБОСНОВАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ РЕКЛАМЫ 1002

Шевченко В.А., Зюзина Н.Н., INSTAGRAM КАК ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ БРЕНДА 1007

Шевченко В.А., Зюзина Н.Н., ЧТО ТАКОЕ СКРЫТЫЙ МАРКЕТИНГ? 1010

Шепелин Г.И., Поцеюн М.И., СТРАХОВАНИЕ РИСКОВ ПРЕДПРИЯТИЙ, ОСНОВАННЫХ НА КРЕДИТНЫХ ОПЕРАЦИЯХ 1011

Шепелин Г. И., Крылова И.Ю., СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ БАНКОСТРАХОВАНИЯ В РОССИИ 1018

Шепелин Г.И., Лутикова Е.С., СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ БАНКОСТРАХОВАНИЯ В РФ 1024

Шепелин Г.И., Стацевичюте П.М., СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ 1027

Шершнева Е.Ю., ПЕРСПЕКТИВНОСТЬ АУДИТОРСКОГО БИЗНЕСА В РОССИИ 1032

Шигабетдинова Г.М., Беликова Д.А., РОЛЬ ТРЕНИНГОВ В ФОРМИРОВАНИИ КОМПЕТЕНЦИЙ PR-СПЕЦИАЛИСТА 1034

Шидеева В. Н., Кованова Е.С., Горяева И. С., ИССЛЕДОВАНИЕ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ ЮЖНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 1036

Шилова А.Э., Обогрелова Н.В., АГРОСТРАХОВАНИЕ..... 1040

Шиукашвили Т.Т, Мирончeнко Е.Г., СПЕЦИАЛЬНАЯ ОДЕЖДА. УТИЛИЗАЦИЯ СПЕЦИАЛЬНОЙ ОДЕЖДЫ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ 1043

Шиукашвили Т.Т., Мирончeнко Е.Г., УЧЕТ СПЕЦИАЛЬНОЙ ОДЕЖДЫ НА ПРЕДПРИЯТИИ 1046

Шмигирилова Л.Н., Стецюк Е.Р., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ ЗДОРОВОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ 1050

Шмигирилова Л.Н., Шестакова М.А., ВОЕННО-ПАТРИОТИЧЕСКОЕ ВОСПИТАНИЕ МОЛОДЕЖИ В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ 1052

Шмигирилова Л.Н., Новикова А., ТЕХНОЛОГИИ ПРОФИЛАКТИКИ ПРАВОНАРУШЕНИЙ У НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ ПОДРОСТКОВ В БЕЛГОРОДСКОМ РАЙОНЕ 1055

Шохина Д. Д., ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ МАЛОГО БИЗНЕСА 1058

Шубенкова В.А., ВЛИЯНИЕ ДЕФИЦИТА И ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА НА ЭКОНОМИКУ СТРАНЫ 1063

Шуклина З.Н., МАРКЕТИНГОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ТОРГОВЫХ ФИРМ 1066

Шутько Г.Н., Заборская А.Н., СОВЕРШЕНСТОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ОРГАНИЗАЦИИ 1084

Эренценова В.А., БАНКОСТРАХОВАНИЕ И ПРОБЛЕМЫ ЕГО РАЗВИТИЯ 1087

Юдин В.Л., Владимиров И.А., ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РФ 1090

Юраш М. Ю., КОНЦЕПЦИЯ ДЛИННЫХ ВОЛН Н. Д. КОНДРАТЬЕВА: АНАЛИЗ И ПРОГНОЗ 1092

Юстратова И.Л., ПУТИ ОЗДОРОВЛЕНИЯ СОТРУДНИКОВ ТРАНСПОРТНОЙ КОМПАНИИ 1104

Юсупова Л.А., Краснова Л.Н., НАЛОГИ В МАЛОМ И СРЕДНЕМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ: «СПЕЦРЕЖИМ» ДЛЯ РЕГИОНАЛЬНОГО БИЗНЕСА 1108

Яковлева К.О., БЮРО КРЕДИТНЫХ ИСТОРИЙ И ИХ РОЛЬ В МИНИМИЗАЦИИ КРЕДИТНЫХ РИСКОВ 1111

Якушева А.А., РОССИЙСКИЕ СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ: ПЕРЕХОД НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ 1114

Якушева Т. В., Якушев И. И., ПОЗИЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ОБВИНИТЕЛЯ В СУДЕБНЫХ ПРЕНИЯХ 1121
Якушева Т. В., Якушев И. И., ПОНЯТИЕ И ЦЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗАЩИТНИКА В УГОЛОВНОМ ПРОЦЕССЕ 1124
Якушева Т. В., Якушев И. И., ПОНЯТИЕ И ПРОЦЕССУАЛЬНЫЙ СТАТУС ГОСУДАРСТВЕННОГО ОБВИНИТЕЛЯ 1128
Якушева Т. В., Якушев И. И., ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ УГОЛОВНОГО ПРЕСЛЕДОВАНИЯ 1131
Япарова-Абдулхаликова Г.И., Гареева Д.Д., К ВОПРОСУ БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИИ 1135
Ярыгина А.А., Ярыгина Е.А., НЕОБХОДИМОСТЬ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА 1138
Ярыгина А.А., Ярыгина Е.А., АНАЛИЗ РЫНКА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ 1140
Ярыгина А.А., Ярыгина Е.А., ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА ПУТЕМ ВВЕДЕНИЯ НАЛОГОВЫХ КАНИКУЛ 1142
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПОЛИТИКИ И ПРАВА 1144
Беликова Д.А., Шапошникова Н.Е., ВЛАСТЬ И СМИ 1144
Бидова Б.Б., ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ПРОФИЛАКТИКИ ЭКСТРЕМИЗМА 1147
Каримов Д.А., Иванов Д.А., КРАТКИЙ ИСТОРИКО-ЮРИДИЧЕСКИЙ ОЧЕРК О РОЛИ НАКАЗА ЕКАТЕРИНЫ II УЛОЖЕННОЙ КОМИССИИ В ФОРМИРОВАНИИ ДОКТРИНЫ ПРОСВЕЩЕННОГО АБСОЛЮТИЗМА 1152
Кобелева А.А., ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОРГАНОВ МВД В ХОДЕ ИНСПЕКТИРОВАНИЯ – ЭКСПЕРТНАЯ ОЦЕНКА 1155
Мезенцева А.А., ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МОНОРОДИТЕЛЬСКИХ СЕМЕЙ (НА ПРИМЕРЕ БЕЛГОРОДКОЙ ОБЛАСТИ) 1158
Минеева В.М., Мухаметшина И.И., НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ 1161
Петрова Д.Б., «ДУЭЛЬ» ВИЛЬГЕЛЬМ III (ОРАНСКИЙ)..... 1165
Попова А.А., РОЛЬ ЖЕНЩИНЫ – РУКОВОДИТЕЛЯ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ 1168
Федорова Т.Ю., Смирнова О.П., РОЛЬ КОММЕРЧЕСКОЙ ТАЙНЫ В ТРУДОВЫХ ПРАВООТНОШЕНИЯХ 1171

Шелест А.В., ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКОГО ПРАВА В РОМАНЕ А. Н. РАДИЩЕВА “ПУТЕШЕСТВИЕ ИЗ ПЕТЕРБУРГА В МОСКВУ” 1177

ИНФОРМАЦИОННЫЕ И КОММУНИКАТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ 1181

Варданян Д.А., РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СОВРЕМЕННОЙ МЕДИЦИНЕ 1181

Волкова В.Р., Чернова С.В., ПЕРСПЕКТИВНОСТЬ ВЕБ-ПРИЛОЖЕНИЙ 1184

Латышев В. В., Пискунова Е. Ю., ОСОБЕННОСТИ ДЕЛОВЫХ ПЕРЕГОВОРОВ ВЕДУЩЕГО МЕРОПРИЯТИЙ 1187

Прядко С.Н., Долженко Е.Ю., INSTAGRAM КАК СПОСОБ ПОЛУЧЕНИЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ДОХОДА 1189

Субботина А.А., Антипова Е.А., ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ МОДЕЛИРОВАНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ 1192

Фархетдинов Э.Ф., ЗАЩИТА ИНФОРМАЦИИ В ИНФИРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЯХ 1194

СОВРЕМЕННЫЕ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЕ 1198

Березовая И. В., Любимова Е.М., ОБЗОР ЭЛЕКТРОННЫХ УЧЕБНИКОВ ПО РУССКОМУ ЯЗЫКУ И ЛИТЕРАТУРЕ 1198

Валишина Г.С., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЧЕРЕЗ СТИМУЛИРОВАНИЕ ТРУДА ИНЖЕНЕРНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИХ РАБОТНИКОВ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ 1202

Гималетдинова Г. А., ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БАШКИРСКОЙ ПОРОДЫ ЛОШАДЕЙ В КОННО – СПОРТИВНЫХ ШКОЛАХ 1205

*Давлятова С.В.,*СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ МОНИТОРИНГ ОЦЕНКИ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 1212

Иванова А.А., ИЗУЧЕНИЕ И АНАЛИЗ ОПРОСА «ОТНОШЕНИЕ ШКОЛЬНИКОВ К РОБОТАМ» 1218

Ионова Г.А., РОЛЬ ДИДАКТИЧЕСКИХ ИГР И УПРАЖНЕНИЙ ДЛЯ ОБОГАЩЕНИЯ СЛОВАРНОГО ЗАПАСА У ДЕТЕЙ ДОШКОЛЬНОГО ВОЗРАСТА С НАРУШЕНИЕМ РЕЧИ 1222

Левая Н.А., АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ 1227

Микитенко Е.Г., К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМЕ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛИЗМА СОЦИАЛЬНОГО РАБОТНИКА В СОЦИАЛЬНОЙ АКМЕОЛОГИИ 1232

Митенева С.Ф., ФОРМИРОВАНИЕ УМЕНИЯ РЕШАТЬ ТЕКСТОВЫЕ ЗАДАЧИ 1235

Продолятченко П.А., ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ АУТСОРСИНГ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЦЕНТРОВ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ 1237

Сайгушкина Е. В., АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРОВЕДЕНИЯ ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОГО УРОКА С ПРИМЕНЕНИЕМ РОЛЕВОЙ ИГРЫ В ОБУЧЕНИИ ДЕЛОВОЙ КОРРЕСПОНДЕНЦИИ НА ИНОСТРАННОМ ЯЗЫКЕ СТУДЕНТОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ 1244

Тарасова А.С., ВНЕДРЕНИЕ НОВЫХ МЕТОДОВ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ СТРАХОВАТЕЛЯ, КАК СПОСОБ МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ СТРАХОВЩИКА..... 1251

Узенцова Е.А., ОБЗОР НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ..... 1257

Файдрахманова Г. Ф., Хайбрахманова Л. Х., МОДЕЛИРОВАНИЕ ЗАВИСИМОСТИ УРОВНЯ ОБЪЕМА ПРИБЫЛИ БАНКОВ..... 1261

Чернодиров А.А., НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВОСПИТАНИЯ ДУХОВНО-НРАВСТВЕННОЙ КУЛЬТУРЫ В ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ 1264

Чернявская А.В., Халикова О.А., АНАЛИЗ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ..... 1268

Шерышев Г.И., КУЛЬТУРА РЕЧИ СТУДЕНТОВ ПЕДАГОГИЧЕСКИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ 1272

Шеховцова Е.Ф., ИГРА КАК СРЕДСТВО АДАПТАЦИИ ДЕТЕЙ РАННЕГО ВОЗРАСТА К УСЛОВИЯМ ДОШКОЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ 1276

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ..... 1280

Баринов М.Н., ЦЕННОСТНО-ОРИЕНТИРОВАННЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ПРОЕКТАМИ И ПРОГРАММАМИ 1280

Беспалова Д.Е., ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА И ОСОБЕННОСТИ СОСТАВА АКТИВОВ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ В СИСТЕМЕ БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ..... 1285

Беспалова Д.Е., АНАЛИЗ СЛОЖИВШЕГОСЯ ОПЫТА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ..... 1288

Беспалова Д.Е., ПОНЯТИЕ И СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ 1292

Сатыбалдиева А.К., САНЖИРА КАК ПИСЬМЕННОЕ НАСЛЕДИЕ КЫРГЫЗОВ 1295

Бунчеева Е.А., ПРИМЕНЕНИЕ ИНДИКАТИВНЫХ НЕФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА И БЮДЖЕТИРОВАНИИ 1302

Вавилина Т.А., ИСПОЛЬЗОВАНИЕ CRM-СИСТЕМЫ КАК ИСТОЧНИК КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ОРГАНИЗАЦИИ..... 1305

Верховцева К.А., Зарубина Т.А., Новиков И.С., Перистая И.В., ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О КОНКУРЕНТАХ И КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВАХ В ОРГАНИЗАЦИЯХ СРЕДНЕГО БИЗНЕСА 1308

Волков А.И., Марахотина М.О., РОЛЬ МАРКЕТИНГА В АНТИКРИЗИСНОМ УПРАВЛЕНИИ..... 1312

Волков К.М., АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОВ И ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ IT-РЫНКА БЕЛГОРОДСКОГО РЕГИОНА 1316

*Гончаренко Д.В., Картамышева К.В.*ОЦЕНКА ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА НА ОСНОВЕ МАТЕМАТИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ ПО ПОКАЗАТЕЛЯМ БИВЕРА И ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ» 1319

Гончаренко Д.В., Картамышева К.В., АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПУТЕМ ОЦЕНКИ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ..... 1323

Горохова А.В., Ростова Е.П., АНАЛИЗ И ПРОГНОЗ ДИНАМИКИ ВЗНОСОВ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ..... 1327

Дементьева Т.В., ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПОТОКИ СЕГОДНЯ. РАССМОТРЕНИЕ СОВРЕМЕННОГО ПОДХОДА К ДОКУМЕНТООБОРОТУ 1330

Дурнева Е.А., ПОДГОТОВКА РУКОВОДИТЕЛЕЙ И ЛИДЕРОВ МОЛОДЕЖНЫХ ОБЩЕСТВЕННЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ..... 1334

Жемиря Д.В., ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ ВЛИЯЮЩИЕ НА ФОРМИРОВАНИЕ ТРАНСПОРТНОЙ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ 1337

Иванова Е.С., ОСНОВНЫЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ..... 1341

Исламгулова И.И., Мутыгуллина А.З., УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ..... 1344

Кардасова А.Д., Харченкова Г.И., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТИЛЯ РУКОВОДСТВА ПЕРСОНАЛОМ ООО «ГНЕЙС»..... 1348

Корнюшина Е.А., ПРАКТИКА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В ОАО «КУЗБАССЭНЕРГОСБЫТ» В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА 1355
Лепетуха В.М., МЕТОДЫ И ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬСНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ..... 1359
Лукашова Н.А., УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ В КРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД. 1363
Макиева З. Г., ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ..... 1367
Малыгина Е. Г., Журба Т.В., АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОНИЯ ПРОИЗВОДСТВА ОЗИМЫХ ЗЕРНОВЫХ В УЧХОЗЕ «КУБАНЬ» КУБГАУ 1372
Мануйлова Ю.Э., Харченкова Г.И., УПРАВЛЕНИЕ МОТИВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПЕРСОНАЛА В АО «ТК МЕГАПОЛИС» 1377
Маренов Б.И., АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТЕХНИЧЕКИХ СРЕДСТВ НАНЕСЕНИЯ И СЧИТЫВАНИЯ СПЕЦИАЛЬНЫХ МЕТОК В ТАМОЖЕННОМ КОНТРОЛЕ 1384
Махиборода И.В., Кисиленко А.В., ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ И СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ВОЕННО-ПАТРИОТИЧЕСКОГО КЛУБА «ГРАНИТ»…… 1388
Меджидова М.Б., ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГА В СФЕРЕ УСЛУГ АВТОСЕРВИСА 1391
Меджидова М.Б., Семибратский М.В., ИННОВАЦИИ В СФЕРЕ АВТОМОБИЛЕСТРОЕНИЯ 1394
Мкртчян Ж.О., Харченкова Г.И., УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ООО «ЦАРЬ-КАРАВАЙ» 1396
Мокина М.И., МЕТОДЫ МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ ПРИ РАЗРАБОТКЕ БИЗНЕС-ПЛАНА..... 1402
Навасардян А.А., Куроедов И.С., ЭНЕРГОЕМКОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ МОЛОЧНО-МЯСНОГО СКОТОВОДСТВА В ХОЗЯЙСТВАХ УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ 1406
Никитенкова О. В., РОССИЙСКИЕ ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОМ В ИСТОРИЧЕСКОМ РАЗРЕЗЕ 1412
Орехов Г.С., Полякова К.О., РАСЧЕТ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ ИС В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ 1420
Осипян С. В., Шлаев Д. В., ВНЕДРЕНИЕ В ОРГАНИЗАЦИИ ПРОГРАММНОГО ПРОДУКТА ПО УПРАВЛЕНИЮ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ..... 1423

Павлова А. А., Харченкова Г. И., УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТАМИ ПЕРСОНАЛА В ПАО «РОСТЕЛЕКОМ» АМУРСКИЙ ФИЛИАЛ 1426

Первусяк Н.И., Маранчак Л.Ю., ОЦЕНКА УРОВНЯ СОПРОТИВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИОННЫМ ИЗМЕНЕНИЯМ 1434

Пестова Р.Г., МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ: СОВРЕМЕННЫЙ ВЗГЛЯД 1438

Пестова Р.Г., ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ 1439

Прядко С.Н., Долженко Е.Ю., СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ..... 1441

Развозжаева Е.А., ОСНОВНЫЕ ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ КРИЗИСА: СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ФАКТОРОВ..... 1444

Редкобородая А.А., ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ С ПОМОЩЬЮ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ 1447

Смолина И.В., Харченкова Г.И, УПРАВЛЕНИЕ МОТИВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПЕРСОНАЛА НА ПРИМЕРЕ ОАО"ЗЕЙСКИЙ ЛЕСОПЕРЕВАЛОЧНЫЙ КОМБИНАТ"..... 1451

Стекольщикова А. И., ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ГОСУДАРСТВЕННОЙ И МУНИЦИПАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ 1459

Таничева Т.С., ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ И УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 1463

Тарарака Ю.В., РАЗРАБОТКА МАРКЕТИНГОВОЙ ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ..... 1469

Тарарака Ю.В., СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ВЗАИМООТНОШЕНИЯМИ С КЛИЕНТАМИ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ 1473

Тултаева А.П., ПРИВЛЕЧЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ. ОСОБЕННОСТИ ЗАЙМОВ ПОСРЕДСТВОМ ЕВРООБЛИГАЦИЙ..... 1475

Хапилина С.И., КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ОСНОВА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ..... 1491

Хафизова А.А., Шафикова Д.Д., ДОХОДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ И ОСОБЕННОСТИ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ 1494

Чернодиров А. А., ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЕМ ДУХОВНО-НРАВСТВЕННОЙ КУЛЬТУРЫ В СИСТЕМЕ ОБРАЗОВАНИЯ ПРОЕКТ 1499

Яковлев О.Ю., РОЛЬ РЕЗЕРВОВ НА ВОЗМОЖНЫЕ ПОТЕРИ ПО ССУДАМ В МЕНЕДЖМЕНТЕ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА 1501

Ярославлев А.Н., ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕОРИИ ПОКОЛЕНИЙ ПРИ ПОСТРОЕНИИ HR-БРЕНДА 1509

Ярославлев А.Н., МОТИВЫ И ОЖИДАНИЯ ПЕРСОНАЛА КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВЫМ ПОВЕДЕНИЕМ 1512

Алиева М.Т. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПРОЦЕСС В ЭКОНОМИКЕ ПРЕДПРИЯТИЯ……1516

Алискерова С.А., РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В КОНТЕКСТЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА……....1519

Артемова Е.Н., АНАЛИЗ СИСТЕМЫ МАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ РАБОТНИКОВ В СФЕРЕ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА……...1523